Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 11. Oktober 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 41

THE FORGOTTEN FACTOR

Der vergessene Faktor

Jüngst hat im Berner Stadttheater «The forgotten factor», ein amerikanisches Industriedrama, die schweizerische Erstaufführung erlebt — mit ausserordentlichem Publikumserfolg. An dem betreffenden Abend war auch für das bescheidenste Plätzchen kein Billet mehr zu haben. Ein weiterer Abend für die Wiederholung der Vorstellung musste in Aussicht genommen werden. Die Aufführung fand nur vor Eingeladenen statt. Zu diesen gehörten in erster Linie Mitglieder unseres Parlaments. An der Spitze des Einladungskomitees stand Herr Bundesrat Dr. Max Petitpierre. Zudem gehörten dem Komitee an die Präsidenten und Vizepräsidenten des National- und Ständerates, führende Persönlichkeiten aus sozusagen allen politischen Gruppen, auch General Henri Guisan. Es musste sich also um einen bedeutsamen Anlass handeln und besonders um ein Stück von besonderer Qualität und Eigenart.

Das erwartungsvoll gestimmte Publikum, das das Berner Stadttheater füllte, bekam denn schon gleich vor Beginn der eigentlichen Aufführung etwas von der Wirkung des Stückes auf ausländische Hörerkreise zu hören. U. a. präsentierten sich vor dem Vorhang eine Reihe

Bergwerksarbeiter aus England,

z. T. Gewerkschaftssekretäre, die von einer radikalen Wandlung ihrer persönlichen Einstellung zur Arbeit und zu den Aufgaben der Unternehmen, in denen sie beschäftigt waren, berichteten. Einen wesentlichen Anteil an dieser neuen Einstellung hatte «The forgotten factor». Nach der Aufführung des Stückes in ihren Grubenbezirken begann sich ein neuer Geist bemerkbar zu machen; die Arbeit in der Kohlengrube wurde nicht mehr als leidiges Schicksal betrachtet, die Produktionsziffern begannen zu steigen, ein freies, offenes Verhältnis zu den Grubenleitungen zog ein. Die Lösung der Arbeitsprobleme wurde nicht mehr durch Streiks versucht, sondern durch persönliche Aussprache, durch den *Geist der Verständigung*. Aber auch im sonstigen Leben der einzelnen Arbeiter und Vorgesetzten wurde es anders. Von «Forgotten Factor» war eine Kraft ausgegangen, die sich nicht in der geniesserischen Hingabe an das Stück selbst verlor, sondern weit hinein ins praktische berufliche und persönliche Leben wirkte.

Es waren nicht nur diese Bergwerksarbeiter, die strahlenden Gesichts von dieser neuen Kraft in aller Einfachheit, Bescheidenheit und Natürlichkeit kündeten, sondern zur Feier der Erstaufführung hatte sich auch der *Mackinack-Chor* eingefunden, eine frohmütige Schar von etwa 40 bis 50 Damen und Herren, die mit ihren modernen rhythmischen Liedern vom Geist der Verständigung sangen. Mackinack in Michigan (USA) beherbergt das Island House, das Zentrum der moralischen Aufrüstung für die Vereinigten Staaten, wie es unser Caux für Europa ist. In Caux am Genfersee trafen sich diesen Sommer Tausende aus allen Teilen der Welt, Staatsmänner, Parlamentarier, Führer der Industrie und Arbeiterschaft, Frauen, Männer — um die

Botschaft von der echten Völkerverständigung

zu hören und auch selbst Impulse zur Weitergabe und Verwirklichung des Gehörten im persönlichen und beruflichen Leben geben zu können.

Telegramme aus Neuseeland, Frankreich, den USA, England zeigten, mit welcher Anteilnahme in aller Welt die Erstaufführung des «Forgotten Factor» in Bern miterlebt wurde.

Die Aufführung des Stückes offenbarte Vorzüge, die — zur Ueberraschung wohl der meisten Schweizer Zuhörer — weniger in der Handlung als solcher und auch nicht in der künstlerischen Leistung lagen. Eine solche war zunächst auch garnicht beabsichtigt. Die Amateure, die sich hier auf der Bühne zeigten, waren zwar mit voller Hingabe dabei; sie vollbrachten eine saubere, den dramatischen Anforderungen gerecht werdende Leistung, die rein schauspielerisch gewiss aller Beachtung wert war. Doch wird man sich dabei vergegenwärtigen, dass die Handlung sich in einem Problemkreis vollzog, der auch von Amateuren verhältnismässig leicht zu bewältigen war. Was offenbar für die USA und die dortigen Beziehungen zwischen Unternehmern und Arbeiterschaft noch ausserordentlich erscheint — nämlich, dass sich beide Teile zur freundlichen Aussprache an den gleichen Tisch setzen und im Kontakt von Mensch zu Mensch die Lösung der betrieblichen Probleme suchen — das bedeutet für uns in der Schweiz nicht mehr im gleichen Masse eine Errungenschaft. Man muss sich deshalb den gerade in

den USA noch bedeutend mehr entwickelten kapitalistischen Geist und die sich hieraus ergebenden Gegensätze und Spannungen zwischen Unternehmer und Arbeitnehmer vergegenwärtigen, um — was den wesentlichen Inhalt des Stückes darstellt — zu erfassen, was es heisst, wenn sich als Resultat der Auseinandersetzungen schlussendlich Unternehmer und Gewerkschaftssekretär die Hand zur Zusammenarbeit reichen, die besonnenen Elemente obenausschwingen, ein Geist der Verständigung einzieht.

Die Handlung entwickelt sich wie folgt: In der Fabrik des Unternehmers Wilson droht ein Streik. Frau und Kinder kümmern sich offenbar um das sich zusammenziehende Gewitter sehr wenig. Sie denken in erster Linie an ihre gesellschaftlichen Interessen. — Einige Tage später kehrt der Sohn des Hauses völlig umgewandelt aus dem Internat zurück. Unter dem Einfluss guter Freunde hat er sich entschlossen, völlig ehrlich zu sein. Er gesteht dem Vater, dass er ihn belogen hat und bittet ihn um Verzeihung. Der Sohn ist auch entschlossen, das Verhältnis seines Vaters zu den Arbeitern zu verbessern. Er begibt sich zum Gewerkschaftssekretär Rankin und erzählt ihm, wie er die Dinge zu Hause in Ordnung gebracht hat und wie er auf Grund seiner neuen Erkenntnisse nun daran sei, einen ganz neuen Geist zwischen dem Vater und der Gewerkschaft zu fördern. Der Sohn des Unternehmers ladet den Gewerkschaftsführer zu sich nach Hause ein. Schwester und Mutter sind zuerst entsetzt, sind aber dann doch bereit, die Zusammenkunft zu unterstützen. Rankin erscheint. Es kommt zu einer heftigen Aussprache mit dem Unternehmer. Die Streikenden dringen sogar ins Haus ein. Der Verständigungsgedanke gewinnt jedoch Oberhand. Der Kampf zwischen den aufbauenden und zerstörenden Elementen innerhalb der Gewerkschaft hebt an. Dem Unternehmer Wilson ist *eine neue Erkenntnis* über das Verhältnis zur Arbeiterschaft aufgegangen. Er will ihr folgen.

Es wäre jedoch durchaus verfehlt, aus der für unsere Verhältnisse vielleicht bescheidenen Problemstellung mit dem den Machtstandpunkt vertretenden, jeder persönlichen Verständigung abgeneigten Unternehmer, den in seine Abneigung, seine Forderungen verkrampften Gewerkschaftssekretär und der schliesslichen Verständigung mit teilweise noch dramatischem Auftritt unter Beteiligung von Streikenden das Spiel für uns als abgetan zu betrachten. Denn es schwingen in der Handlung noch Saiten mit, deren Ton trotz unserer grösseren Aufgeschlossenheit und Verständigungsbereitschaft noch viel vertrauter werden sollte.

Denn «The forgotten factor», der vergessene Faktor, spielt auch bei uns eine noch recht bedeutsame Rolle.

Nicht *dass* man sich schliesslich gefunden hat, dass der Streik abgeblasen wurde, dass die Familie des rabiaten Gewerkschaftssekretärs und des noch rabiateren Unternehmers miteinander zu verkehren beginnen, ist im Grunde genommen das Entscheidende, sondern *wie* es zu dieser Wandlung gekommen ist.

Was sich hier zwischen Arbeiter und Unternehmer abgespielt hat, besitzt viele Parallelen in allen menschlichen Verhältnissen. Betreten wir die Büros in irgendeinem Unternehmen; können sich nicht auch hier kleine Diktaturen einnisten, kommt es nicht auch hier oft vor, dass Chef und Mitarbeiter nicht den Weg zueinander finden, dass zwischen ihnen die Kälte, die gegenseitige Abneigung, Bedrückung und sogar Unterdrückung herrschen? Betrachten wir da und dort das Arbeitsverhältnis zwischen Kollegen, zwischen Gleichgestellten aller Art, hat sich nicht auch zwischen ihnen der Geist der Unduldsamkeit, des Neides, der Ichsucht breit gemacht, und vergiftet nicht diese feindselige Atmosphäre das ganze Arbeitsverhältnis, den Betriebsgeist? Und da bringt nun der «Forgotten Factor» die von vielen vergessene Erkenntnis, dass

aller Aufbau zuallererst bei jedem persönlich beginnen muss.

«Wie können wir eine wahre Demokratie im Lande verwirklichen, wenn wir uns selbst als Diktatoren in unserer Familie aufspielen! » — heisst es irgendwo im Stück. Und in dieser Erkenntnis beginnt sich im Spiel die so hemmende Verkrampfung in den Beziehungen zwischen Gewerkschaftssekretär und Unternehmer zu lösen. Der Sohn des letzteren, der nach einer bewegten Jugendzeit sich zu einem ehrlichen Menschen durchringt, folgt eines Tages einer *inneren Stimme,* begibt sich zum Gewerkschaftssekretär, offenbart sich diesem mit allen seinen Problemen, schafft ein befreiendes Vertrauen, das zunächst einmal die Konsequenz hat, dass im Herzen des Arbeitervertreters eine Türe zu seiner eigenen Familie aufgeht, und dann weiterwirkt auf die ganze Familie des Unternehmers, die erfasste, dass die Arbeiter ebenbürtige Menschen sind, und dass es nur dann vorwärtsgehen kann, wenn alle betrieblichen Fragen auf dem Wege der

Gemeinschaft und in voller Anerkennung der Persönlichkeitsrechte jedes einzelnen

gelöst werden können. — *Die innere Stimme,* der man hier gefolgt ist, die man nicht unterdrückt hat, die man nicht als unwirklich und weltfremd abgelehnt hat, ist das *Gewissen,* ist *Gott.* Es ist klar, dass eine Verständigung in solchem Geiste kein seichter Opportunismus sein kann. Wo diesem vergessenen Faktor wieder Eingang verschafft wird, da gibt es Konsequenzen, da kommt es zur *Revolution.*

Es wäre falsch, den «Forgotten Factor» als ein Tendenzstück zu betrachten, das nur der Beschwichtigung dient, das übertünchen und die Fäulnis überdecken soll. Hinter der an und für sich simplen Handlung steht eine Absolutheit, ein unbedingter Herrschaftsanspruch. Dies jedoch im Lichte einer höheren Welt. Wer will bestreiten, dass Lösungen von hier schneller zum Ziele führen als das mühselige, zermürbende, kraft- und saftlose Markten der heutigen Zeit, als dieses Sich-gegeneinander-absperren, diese Abkapselung, dieses Misstrauen, das die heutige menschliche Gesellschaft charakterisiert?

Im «Forgotten Factor» kommt wiederholt das Wort *Co-operation* vor. Gedacht ist in erster Linie an Zusammenarbeit. Für uns bedeutet Co-operation noch mehr — *Genossenschaft.* Denken wir deshalb angesichts dessen, was «The forgotten factor» uns nahebringen will, gerade an die Genossenschaft. Weder die Statuten, noch die grossen Zahlen allein bilden das beständige Fundament einer Genossenschaft. Genossenschaft kann über der schönsten äusseren Form bis ins Mark erstarren. Genossenschaft ist deshalb etwas viel Elementareres — sie ist *Geist.* Und ohne diesen Geist gibt es keine Genossenschaft. Wir wissen das. Deshalb sollte es gerade bei uns, in unserer Bewegung keinen «Forgotten Factor» geben. Und wo die elementare Wahrheit, dass eine Genossenschaft nur dann auf die Höhe ihrer Aufgaben kommen kann, wenn in ihr der richtige Geist herrscht und sie in allen ihren Handlungen von diesem Geist zeugt, noch nicht in der wünschbaren Weise verankert ist, da wollen wir besonders dankbar sein, dass es Menschen gibt, die mit solcher Hingabe, wie das in Bern geschehen ist, den «Forgotten Factor» der ganzen Menschheit in ihrer derzeitigen Zerfahrenheit in Erinnerung rufen.

r.

Die Anstrengungen der privaten Detaillisten

Die Zeiten sind vorbei, in denen es den Konsumgenossenschaften leicht war, dem betrieblich und organisatorisch rückständigen privaten Detailhandel vorauszueilen. Dieser weist zwar auch heute noch zahlreiche Betriebe auf, die den Erfordernissen der Zeit nicht entsprechen. Im ganzen genommen charakterisiert ihn heute jedoch ein sehr ernsthaftes und auch ernst zu nehmendes Bemühen, die technisch und organisatorisch noch bestehenden Lücken zu füllen, durch alle möglichen Massnahmen die Konkurrenzfähigkeit und sogar die Ueberlegenheit zu erreichen. Es ist nicht etwa so, dass allein die kapitalistischen Grossbetriebe den Ton angeben, sondern je länger je mehr wirken sich auch die Anstrengungen der Kleinhandelsorganisationen aus. Das Studium derselben lohnt sich. Interessante Hinweise hierüber bietet der *Jahresbericht des Schweizerischen Detaillistenverbandes.*

Offenbar als den für sie entscheidenden Konkurrenzfaktor betrachten die privaten Detaillisten stets die *Konsumgenossenschaften.* Diese werden mit Vorliebe im wirtschaftlichen Feuer gebraten. «Die genossenschaftlichen Ansprüche und Forderungen auf breitester Front, die je länger je mehr zu einer eigentlichen Vergenossenschaftlichung unserer Wirtschaft führen müssen», müssen dazu herhalten, um die eigenen Kreise zu energischen Leistungen anzuspornen. Die Verfasser des Jahresberichtes, für den die Herren Dr. Alphons Iten, Zentralpräsident, und Dr. Rolf Lindt, Zetnralsekretär, zeichnen, orientieren jedoch ihre Leser sehr mangelhaft, wenn sie schreiben:

«Die Verschiebungen innerhalb der Stärke der einzelnen politischen Parteien haben bereits dazu geführt, dass die Genossenschaftsform in unserer schweizerischen Rechtsordnung eine bevorzugte Stellung einnimmt.»

Wie es mit dieser bevorzugten Stellung der Genossenschaften steht, haben diese in der *Aufoktroyierung der Zusätzlichen Wehrsteuer* gesehen. Und man hat gerade bei dieser ganz und gar nicht den Eindruck, dass die massgebenden Detaillistenkreise den wirtschaftlichen Wettbewerb allein mit wirtschaftlichen Mitteln austragen wollen, sondern sie sind mit einem Uebereifer dabei, den Konsumgenossenschaften auf recht wenig faire, seriösen Kaufleuten unwürdige Weise das Leben schwer zu machen. — Ist das nicht auch unlauterer Wettbewerb?

Immerhin — und diese Seite des Problems soll uns jetzt in erster Linie, und zwar mit einem selbstkritischen Blick nach innen, beschäftigen — heisst es im Jahresbericht im Anschluss an einen Hinweis auf den genossenschaftlichen «Bölima» und im Blick auf die eigene Leistungssteigerung (Hervorhebungen, wie auch in den folgenden Zitaten, von uns):

«In dieser — detailhandelspolitisch gesehen — gefährlichen Entwicklung zeigte sich nun überraschend plötzlich der schon seit langem keimende und in seinen Grundzügen festzustellende Wille zur Selbstbehauptung, und zwar weniger auf dem Spiegel des politischen Parkettes als vielmehr auf dem

gesunden Boden der individuellen wie kollektiven Selbsthilfe!

Die Ereignisse auf der ganzen wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Front vermochten, was den immer wiederkehrenden Bemühungen der Verbände nicht durchwegs möglich war: Dem einzelnen Detaillisten klar zu machen, dass

mit der Persönlichkeit des Betriebsinhabers das Geschäft steht und fällt.

Damit war aber auch ein kritischer Punkt überwunden, der verdient, hier festgehalten zu werden.

Die sichtbaren Auswirkungen dieser Erkenntnis der Leistungssteigerung innerhalb des allgemeinen Leistungswettbewerbes sind ebenso zahlreich wie mannigfaltig: Eine vermehrt herangezogene Betriebsberatung und die Tätigkeit innerhalb von ERFA-Gruppen, die möglich gewordene Errichtung der Stiftung für die Berufsschulung im schweizerischen Detailhandel und damit die eigentliche Gründung der Schweizerischen Fachschule für den Detailhandel,

ein gesteigertes Interesse gegenüber guter Fachliteratur,

grössere Anstrengungen auf dem Gebiet der Kollektivreklame in Form von Mode-Abenden, Ausstellungen und Messen, Hausfrauenabenden usw., intensive Auseinandersetzungen mit den Möglichkeiten des

gemeinsamen Einkaufes,

die vom schweizerischen Verbande ausgelöste und in der Folge zum Teil

ganz energisch durchgeführte Ladenverschönerungs-Aktion,

die Teilnahme an den vielen Berufsbildungskursen im Rahmen der Schweizerischen Fachschule für den Detailhandel und die Ablegung der Höheren Fachprüfung, eine stärkere Inanspruchnahme der von unserem Verbande geschaffenen Buchhaltungsstelle und die Benutzung der ebenfalls durch unseren Verband organisierten Fernbuchhaltung, eine deutlich spürbare Besserung auf dem Gebiet der lückenlosen Rabattmarkenabgabe, vermehrte Beeinflussung der Kundschaft durch regelmässige Werbezirkulare und vor allem durch das Kundenorgan des mittelständischen Detailhandels, das «Schweizerische Wirtschaftliche Volksblatt», diese und noch viele andere Momente, welche als Ausfluss des guten Willens hinsichtlich der persönlichen Leistungssteigerung herbeigezogen wurden, müssen hier genannt werden und finden im vorliegenden Jahresbericht noch eine spezielle Würdigung. Die daraus resultierende Tatsache, dass der mittelständische Detailhandel nicht so ohne weiteres gewillt ist, angesichts der Konkurrenz von rechts und links die Waffen ohne Kampf zu strecken, darf uns selbst im Hinblick auf die bestimmt bevorstehenden Zeiten der schwersten Konkurrenzkämpfe froh und zuversichtlich stimmen.»

Auch bei der Lektüre der folgenden, verschiedenen Kapiteln des Jahresberichtes entnommenen Abschnitte wird es gut sein, wenn wir sie nicht nur «zur Kenntnis nehmen», sondern recht intensiv daran denken, nach welcher Richtung

unsere eigenen genossenschaftlichen Anstrengungen noch vermehrt

werden könnten. Vieles ist ja bei uns schon erreicht, anderes noch nicht. Solches Prüfen und Messen der Kräfte, Absichten, Pläne, die einem gesunden wirtschaftlichen Leistungswettbewerb dienen, ist uns viel sympathischer als gegen so fadenscheinige, undemo-

kratische Methoden ankämpfen zu müssen, wie sie z. B. die schon erwähnte Zusätzliche Wehrsteuer darstellt. Es ist deshalb auch durchaus erfreulich, wenn es im Schlussabschnitt des Jahresberichtes des Detaillistenverbandes im Blick auf die Genossenschaften, Warenhäuser und Filialunternehmungen heisst:

«Solange es eine Konkurrenz gibt — und die Wirtschaft wird immer dem Leistungsprinzip unterworfen sein —, wird auch *kein Detailhandelsunternehmen ungestraft auf den Lorbeeren ausruhen können.* Wer aber als wägender und wagender Kaufmann auf Grund effektiver volkswirtschaftlicher Leistung seinen Beruf ausübt, wird gestützt auf die eigene Kraft und in Zusammenarbeit mit den Organisationen, die seine Interessen gegenüber der Oeffentlichkeit und gegenüber den Behörden vertreten, immer noch ein dankbares Arbeitsfeld für seine Vermittlerrolle zwischen Konsument und Produzent finden.»

Und diesem Ziel dienen die mannigfachen Massnahmen, die auf den vorhergehenden Seiten des Berichtes erwähnt sind: Wir lesen:

«Im Hinblick auf eine *vermehrte und intensivere Gemeinschaftswerbung* zugunsten der *Rabattmarkenabgabe* und als Ergänzung der letztes Jahr durchgeführten allgemeinen Plakataktion innerhalb unserer Sektionsgebiete wurde beschlossen, einen *Plakataushang in den Bahnhöfen* mit dem Fünfernötliplakat allgemein durchzuführen, sofern sich die Sektionen an dieser Aktion in genügender Zahl beteiligen.

*

Was die inhaltliche Gestaltung des «Schweiz. Wirtschaftlichen Volksblattes» anbelangt, so wurde im Gegensatz zu früher der *Mode*, die bei den Hausfrauen immer starke Beachtung findet, vermehrte Aufmerksamkeit geschenkt. Und zwar wurde den Leserinnen die Entwicklungstendenz der Mode durch spezielle Zeichnungen vor Augen geführt. Auch sonst liess sich die Redaktion angelegen sein, das «Schweiz. Wirtschaftliche Volksblatt» in stärkerem Masse als früher zu illustrieren, was allerdings eine starke Erhöhung der Kosten für den Bilderdienst zur Folge hatte.

*

Es liegt nichts so sehr im Interesse des Gesamtverbandes wie der einzelnen Sektionen als gerade eine

ständige enge gegenseitige Fühlungnahme,

und nichts fördert die Stärke eines Verbandes in seiner Gesamtheit so wie der rege Verkehr zwischen Sektion und Zentralleitung.

Gesamthaft betrachtet hatten wir im Berichtsjahr ganz allgemein eine erfreulich rege Aktivität innerhalb der einzelnen Sektionen zu verzeichnen. Es würde zu weit führen, wollten wir an dieser Stelle die verschiedenen Ausstellungen, Hausfrauenabende, Veranstaltungen aufzählen, welche diese Aktivität sichtbar zum Ausdruck brachten. Indessen möchten wir — weil damit erstmals ein grundsätzlich neuer Weg beschritten wurde, der auch andern Sektionen zu empfehlen ist — an dieser Stelle doch noch auf die im Frühjahr stattgefundene

Moderevue des Rabattvereins Zug

verweisen, welche ein glänzendes Beispiel gab von den fortschrittlichen Kräften namentlich unter den jüngeren Angehörigen des Detailhandels und Zeugnis ablegte von der *Leistungsmöglichkeit einiger wenigen, jedoch gut geleiteten privaten Detailgeschäfte.* Gerade diese erfolgreiche Moderevue hat uns gezeigt, dass es nicht nur ein Privileg der Grosstädte und grossen Geschäfte zu sein braucht, derartige Moderevuen durchzuführen. Diese Idee ist dann vom *Detaillistenverein Uzwil und Umgebung* aufgegriffen und im Rahmen eines gelungenen Uzwiler Modeabends ebenfalls erfolgreich verwirklicht worden.

Als weiteres erfreuliches Zeichen der Aufgeschlossenheit unserer Sektionen Fragen der Berufsbildung gegenüber mag die Tatsache gelten, dass wir mit unsern Aufrufen um eine machtvolle finanzielle Beteiligung an der *Schweiz. Fachschule* für den Detailhandel auf ein überaus grosses Verständnis stiessen. Es darf als ein prächtiges Ergebnis gewertet werden, wenn

von den rund 110 Sektionen, die unser Verband zählt, deren gegen 100 bis heute mit zum Teil ganz beträchtlichen Beiträgen ihrer Pflicht diesem Solidaritätswerk gegenüber nachgekommen sind.

Und wenn wir an dieser Stelle die Sektion Luzern — die ja immer als die rührigste hervortritt — namentlich nennen, so deshalb, weil es ihr gelang, gerade zugunsten der Schweiz. Fachschule bzw. deren Stiftung innert kurzer Zeit unter den Detaillisten und Fabrikanten mehr als Fr. 10 000.— zusammenzubringen. Das alles sind Begebenheiten, an denen wir mit unserer Berichterstattung nicht achtlos vorbeiziehen dürfen.

*

Die Aufhebung des Warenhausbeschlusses, welche den Grossbetrieben des Detailhandels ermöglichte, ihre Kräfte wieder voll zur Geltung zu bringen, verwies den mittelständischen Detailhandel im Kampfe um die Erhaltung seiner Existenz in noch grösserem Masse als bisher auf die Selbsthilfemassnahmen. Eines dieser Mittel, und zwar wohl das bedeutendste, ist die *Rabattmarkenabgabe.* Dies jedoch nur dann und solange als die

Rabattmarken auf möglichst alle Artikel, für alle Einkäufe und absolut lückenlos an den Konsumenten verabfolgt werden.

Im Berichtsjahr sind von 125 Sektionen insgesamt Fr. 25 281 644.— Erlös aus Rabattmarken an die Konsumenten ausbezahlt worden, ein Betrag, der wesentlich über dem letztjährigen Jahresergebnis liegt (1945 Fr. 21 090 871.—). Diese Steigerung beweist ganz deutlich, dass einmal die Gemeinschaftspropaganda zugunsten der Rabattmarke und im weitern sicher auch die Befolgung des Prinzips einer lückenlosen Rabattmarkenabgabe nicht umsonst waren. Es mag in diesem Zusammenhang vielleicht interessieren, dass der Rabattmarkenverkauf seit 1901 bis heute die respektable Summe von Fr. 408 443 503.— erreichte.

Der Warenverkehr unserer Sektionen entsprechend dem Markenverkauf betrug im Berichtsjahr Fr. 493 837 547.— und steht damit mit Fr. 82 260 267.— höher als im Vorjahr (Fr. 411 577 280.—).

*

Mit dem Einsetzen eines verschärften Konkurrenzkampfes *als Folge der Expansionsbestrebungen des Genossenschaftswesens* auf wirtschaftlichem wie politischem Gebiet hat erfreulicherweise auch der

Erfahrungsaustausch in vermehrtem Masse neue Freunde

unter den Detaillisten gefunden. (Diese belebende Wirkung der Genossenschaft kann uns nur freuen. Schon bei der Förderung der Fachschule für den Detailhandel wurde unsere wesentliche Mitwirkung festgestellt. Nun spornen wir auch den Erfahrungstausch an. Es scheint uns, die Detaillisten sollten sich der Genossenschaft gegenüber doch freundlicher und dankbarer verhalten. Die Red.) Der Schweiz. Detaillistenverband registrierte am Ende des Berichtsjahres etwa 80 verschiedene Erfagruppen aller Branchen mit insgesamt etwa 800 Mitgliedern solcher Erfagruppen, eine Zahl, die zu weiterer Aktivität aufrufen muss. Neben der Zuteilung neuer Interessenten in bereits bestehende Erfagruppen und neben der planmässigen Bildung neuer Gruppen muss es indessen im gegenwärtigen Zeitpunkt vor allem unsere Aufgabe sein, die vielfältige Arbeit der bestehenden Gruppen zu intensivieren und organisch zusammenzufassen.

Der Erfahrungsaustausch ist notwendig zur Erlangung derjenigen Möglichkeiten, welche den mittelständischen Detailhandel in den Stand versetzen sollen, *an sich und seinen Geschäften selber zu arbeiten,* auf dem Wege des Fortschrittes und zum Nutzen dieses bedeutenden Berufsstandes, wie auch zum Nutzen der Lieferanten und Konsumenten.

Die ERFA-Bewegung ist für die Weiterexistenz des privaten Detailhandels fast ebenso bedeutsam wie die Organisation der Berufsverbände um die Jahrhundertwende.

Darüber hinaus jedoch dient die Tätigkeit der Erfagruppen neben der betriebswirtschaftlichen Analyse und Vergleichsmöglichkeit der einzelnen Betriebe namentlich auch der *Koordinierung einer gesunden und tüchtigen Gemeinschaft.* Und nur durch eine solche starke Gemeinschaft kann sich der mittelständische Detailhandel auch in der Zukunft erfolgreich behaupten.

Gerade in dieser Richtung hat die von der Obmännertagung im vergangenen Jahr geschaffene *Erfakommission* im Berichtsjahr erfreulich gearbeitet. An drei Sitzungen behandelte sie ihren Aufgabenkreis, die Verteilung der Chargen und Arbeitsteilung, das Arbeitsprogramm im Sinne eines Sofortprogrammes, die finanzielle Seite der Erfaorganisation und andere Fragen.

Die von der Geschäftsleitung des Schweiz. Detaillistenverbandes gebildete ERFA-Kommission bezweckt:

die Propagierung und Förderung des ERFA-Gedankens im mittelständischen Detailhandel, möglichst in Verbindung und Zusammenarbeit mit den Berufsverbänden;

die Förderung des Kontaktes zwischen den bestehenden ERFA-Gruppen;

die ERFA-Gruppen im mittelständischen Detailhandel organisatorisch zusammenzufassen, neue ERFA-Gruppen zu bilden und den Erfahrungsaustausch im Detailhandel nach einheitlichen Gesichtspunkten zu fördern, auszubauen und die Ergebnisse derselben zweckmässig zu verwerten.

Diesen Zweck sucht die ERFA-Kommission insbesondere zu erreichen durch:

a) Ausarbeitung einheitlicher Richtlinien für den Erfahrungsaustausch und den Betriebsvergleich;
b) Zusammenkünfte aller ERFA-Gruppen;
c) Aufstellung eines Arbeitsprogrammes für die ERFA-Gruppen.

*

Das abgelaufene Berichtsjahr hat dem Detailhandel vermehrte Umsätze gebracht. Wir dürfen uns aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die heute herrschende Hochkonjunktur nicht ewig anhalten wird. Wenn aber mit sinkendem Beschäftigungsgrad die Einkommen der Konsumenten kleiner werden, und wenn auf dem Weltmarkt die Preise wieder sinken, wird dies auch für den Detailhandel verringerte Umsätze zur Folge haben. Heute gilt es für die mittelständischen Detailhandelsgeschäfte,

die Umsätze nach Möglichkeit so stark hinaufzutreiben, dass auch durch einen spätern Umsatzrückgang das Einkommen nicht unter diejenige Summe sinkt, die für die familiäre Existenz des einzelnen Detaillisten notwendig ist.

Der Detailhandel darf sich also nicht einfach von der Konjunktur treiben lassen, im Bewusstsein, dass ihm zurzeit keine akute Gefahr droht. Sobald das Angebot, und zwar auch dasjenige aus dem Ausland, grösser wird und der Warenüberfluss anstelle des Warenmangels tritt, dann wird ausgehend von den Grossbetrieben ein allgemeiner Preisdruck eintreten. Der Detailhandel, der seine Bereitschaftskosten nicht beliebig reduzieren kann, steht unter einem fortgesetzten Umsatzzwang. *Diesem Umsatzzwang unterliegen vor allem die Grossbetriebe mit ihrem teuren Spesenapparat.* Durch ihre eindrucksvollen Werbemassnahmen und durch niedrige Preise werden sie versuchen, die Kundschaft in vermehrtem Masse an sich zu ziehen.

Schon im Hinblick auf diese zwangsläufige Entwicklung darf der private Detailhandel keine Massnahme unterlassen, um

seine Beziehungen zum Kunden zu festigen,

sei es durch betriebliche Leistungssteigerung oder sei es durch kollektive Selbsthilfe. Der mittelständische Detailhandel war in den letzten Jahren nicht untätig. Der Ausbau seiner Selbsthilfemassnahmen, die vermehrten Schulungsgelegenheiten, der Erfahrungsaustausch und andere Dinge mehr erlauben ihm heute, seine Position schlagkräftiger zu verteidigen als dies zu jenen Zeiten der Fall war, wo die gemeinsame Zusammenarbeit auf der gemeinsamen Front noch nicht so stark war. Wir halten es aber für unsere Pflicht, unsere Mitglieder rechtzeitig auf die kommende Entwicklung und auf die kommenden Gefahren hinzuweisen.»

*

Auch die Konsumgenossenschaften werden «die kommende Entwicklung und die kommenden «Gefahren» im Auge behalten. Auch sie unterliegen dem gewiss glücklichen Gesetz, dass «alles fliesst», nie ein Ausruhen auf den Lorbeeren möglich ist. Der Konsument ist für die gesamte Warenvermittlung ein harter Lehrmeister. Er wird und muss auch in Zukunft die Gewissheit haben, dass die gesamte Tätigkeit der Genossenschaften in seinem Dienste steht und bleibt.

Das Wort Gottes ist der Nährstoff, aus dem die Seele, aus dem das wahrhaft Menschliche lebt. Was hülfe es dem Menschen, wenn er die besten Zeiten hätte, aber an Seelenschwindsucht zugrunde ginge? Was hilft es dem Menschen, wenn er das schönste Auto hat, aber nicht mehr weiss, was beten heisst? O armer Reicher! Was hülfe es einem Volk, wenn es von einer Zeit der Prosperität in die andere käme, aber dabei innerlich arm und kraftlos würde? Die besten Schulen, die glänzendsten Universitäten, die blühendste Industrie sind kein Ersatz für die Seelensubstanz, die in der Verbundenheit des Geschöpfs mit dem Schöpfer entsteht und ohne die sie vergeht. Darum lasst uns bitten, für uns und unser ganzes Volk, dass wir «reich werden in Gott».

Emil Brunner (NZZ)

Erfahrungen mit Ladengemeinschaften

Am letzten Freidorfkurs der Schweizer Genossenschaftsjugend sprach Herr Nationalrat Rudolf Schümperli, Romanshorn, über Ladengemeinschaften. Ein wesentlicher Teil seiner Ausführungen ist in der jüngsten Nummer des «Junggenossenschafters», des Organs der Genossenschaftsjugend, wiedergegeben. Was der Referent zu sagen hatte, erhielt vor allem dadurch seine Bedeutung, dass er von praktischen Erfahrungen zu berichten wusste, von der Lösung von nicht ungefährlichen Problemen, von Erfolgen, die auch andernorts alle Beachtung verdienen. Über die Situation, in der die Ladengemeinschaften in Romanshorn starteten und ihre vielversprechende Entwicklung lesen wir im genannten Blatt unter anderem:

«Die siebzehn Filialen, wovon sich sieben in Romanshorn selbst und die zehn andern in den umliegenden Orten befinden, wiesen einen kleinen Umsatz auf, der Zusammenhang zwischen den Mitgliedern fehlte vollständig, weshalb die Generalversammlung einen äusserst schlechten Besuch aufwies. Diesen Übelständen musste abgeholfen werden. Die verantwortlichen Genossenschafter traten zusammen und stellten einen Plan auf, in welcher Weise vorgegangen werden müsse und wo zu beginnen sei. Es wurde erkannt, dass *die Mitglieder wieder mehr an ihren Läden interessiert werden müssten* und dass es gelte, den Genossenschaftsgeist in den Mitgliederkreisen zu erwecken. Das konnte nur durch die Bildung von

Ladengemeinschaften

geschehen. Ladengemeinschaften, wo die Mitglieder des gleichen Quartiers, die sich um eine Filiale gruppieren, zusammenkommen, sich gegenseitig besser kennenlernen, einen Einblick in den Genossenschaftsbetrieb, seinen Aufbau und Ausbau erhalten. Auf diese Weise schien es auch möglich, die nötige Aufklärung über das Wesen der Genossenschaft und ihrer Warenvermittlung zu geben, das Verhältnis des Genossenschafters zur Genossenschaft zu klären und aus den bisherigen blossen Käufen wahre Genossenschafter heranzubilden. Aus dem Referat von Nationalrat Schümperli ging deutlich hervor, dass man in Romanshorn nicht die irrige Auffassung vertrat, zuerst zu versuchen den Umsatz zu steigern, um dann später (aber wann?) das Verhältnis des Genossenschafters zur Genossenschaft befriedigender zu lösen, sondern man ging von der richtigen Erkenntnis aus, das beides zusammen getan werden müsse und der Umsatz nie Selbstzweck werden dürfe. Die Erfahrungen in Romanshorn bestätigen eindeutig unsere immer vertretene Ansicht, dass gerade durch die ideelle Aufklärung, durch die Interessierung der Mitglieder an der Genossenschaft, diese auch den Wert des eigenen Ladens erkennen, sämtliche Einkäufe hier tätigen, was den Umsatz in erheblichem Masse zu steigern vermag.

Denn die Genossenschaft muss vom restlosen Vertrauen aller Mitglieder getragen werden, wenn sie gedeihen will!

Schümperli legte überzeugend dar, warum gerade über die Ladengemeinschaft der Weg zu einer aktiveren Genossenschaft gesucht wurde. Gleich wie der Staat, unsere Eidgenossenschaft, föderalistisch aufgebaut ist, ist es auch die Genossenschaft. Und die kleinste Gemeinschaft ist die Filiale, wo der Käufer, beziehungsweise die Käuferin, täglich einkauft, und wo es deshalb den nächsten und besten Kontakt hat. Und gleich wie unser Staat von unten auf, von der einzelnen Gemeinde her, aufgebaut ist, muss auch die Genossenschaft entwickelt werden.

Und so begann man die Mitglieder der einzelnen Filialen zusammenzurufen,

klärte sie über den Stand der jeweiligen Lebensmittelversorgung auf, brachte sie mit dem genossenschaftlichen Gedankengut näher, lenkte ihre Aufmerksamkeit auf neue Eigenprodukte und nahm ihre Kritik, ihre Wünsche und Anregungen entgegen. Zuerst begegneten die Mitglieder dieser Neuerung etwas misstrauisch und konnten fast nicht begreifen, dass ein Verwalter sie nach ihren besondern Wünschen fragen konnte, und dass sie selbst, die Käuferinnen und Käufer, mitzubestimmen hätten, wie diese oder jene Angelegenheit erledigt werden soll. Bei jedem Vortrag, den Rudolf Schümperli bei der Gründung der Ladengemeinschaften hielt, war der Verwalter anwesend, um die Meinungen kennenzulernen. Jeder Zusammenkunft schloss sich ein gemütlicher Teil an, und bald hatten sich die Ladengemeinschaften in Romanshorn und Umgebung eingelebt, was sich nicht zuletzt in einem wesentlich bessern Besuch der Generalversammlung auswirkte.

Zur Leitung der einzelnen Ladengemeinschaften wurden Ausschüsse von 3 bis 5 Mitgliedern, worunter mindestens eine Frau, gewählt. Von den 60 Mitgliedern sämtlicher Ausschüsse zusammen sind 40 Frauen, was deren Anteilnahme aufs kräftigste beweist. An die leitenden Genossenschafter mussten nicht kleine Anforderungen gestellt werden, und um ihnen genügen zu können, vereinigte man sich zu

Studienzirkeln.

Hier wurde kein vom V. S. K. herausgegebenes Programm behandelt, sondern man widmete sich ausschliesslich dem Problem der Ladengemeinschaften. Auf diese Weise war es möglich, innert kurzer Zeit nicht wenige aktive und begeisterte Genossenschafterinnen und Genossenschafter zur praktischen Tätigkeit heranzuziehen. Und indem die einzelne Gemeinschaft gefestigter dastand, die Zusammenarbeit — nicht zuletzt durch die intensive Mitwirkung des Verwalters — eine gute war, *nahm der Lebensmittelverein Romanshorn einen ungeahnten Aufschwung.* Dies zu erreichen benötigte viele Anstrengungen und erforderte einen grossen Zeitaufwand.

Demokratie und Geheimnis sind auch Gegensätze, weshalb Offenheit ein besonderes Merkmal der wahren Demokratie und damit der wahren Genossenschaft ist, was auch erst das gegenseitige und für eine Genossenschaft lebensnotwendige Vertrauen schafft.

Propagierung des Brotverkaufs.

Bis zur völligen Neuwahl der Genossenschaftsbehörden war der Brotverkauf in den Filialen sehr unbefriedigend. An Hand von Statistiken und Tabellen wurden die Betriebs- und Umsatzverhältnisse der Bäckerei besprochen, wobei die Mitglieder einen ausgezeichneten Einblick in diesen genossenschaftlichen Produktionsbetrieb erhielten. Jedem Besucher der Ladengemeinschaften wurde ein Gratispfünder verabfolgt, damit er sich selbst von der Qualität des Konsumbrotes überzeugen konnte. Dieser Propagandaaktion war ein voller Erfolg beschieden.

Die Ladenschliessung an einem Nachmittag,

damit die Verkäuferinnen Zeit haben zum Aufkleben der Rationierungscoupons, zur Weiterbildung usw.,

wurde ebenfalls in den Ladengemeinschaften besprochen und gutgeheissen.

Und so geht es, wie Nationalrat Schümperli darlegte, noch mit vielen andern Aufgaben. Alles wird zuerst in den Ladengemeinschaften besprochen und beraten, bevor es durchgeführt wird. Auf diese Weise sind die Mitglieder genügend orientiert. Und wenn Unstimmigkeiten auftreten oder Klagen laut werden, wird sofort die Einberufung einer Ladengemeinschaft angeordnet.

Aus dem allem heraus sieht man, dass die Ladengemeinschaften Arbeit bereiten, doch ist es Arbeit im Interesse der Genossenschaft und im Geiste der Rochdaler Pioniere!

Und so forderte auch Genossenschafter Schümperli in seinem Referat die Jungen auf, mitzuarbeiten bei der Herbeiführung der lebendigen Genossenschaft. Denn hier ist viel Idealismus notwendig. Und die Genossenschaftsbewegung hat eine wesentliche Vertiefung nötig, die von innen herauskommen muss und wofür gerade die jungen und jüngern Genossenschafter — zu denen er sich selbst zählt — sich einsetzen müssen. *Auf den Geist in der Genossenschaft kommt es heute mehr denn je an, und die Ladengemeinschaften sind wirklich die Form dieses lebendigen Genossenschaftsgeistes.*»

Besuch aus der Tschechoslowakei

Im vergangenen Sommer war der V. S. K. das Ziel vieler ausländischer Besucher, vor allem von Genossenschaftern. Jüngst wurde ihm die Ehre des Besuches einer Gruppe von *tschechoslowakischen Journalisten* zuteil, die Zeitungen der verschiedenen Parteirichtungen vertraten. Nachdem sie sich unter der Obhut von Basler Kollegen und weiterer Personen in Basel umgesehen und nicht zuletzt mit der hier heimischen Kunst, Kultur und auch der Industrie bekannt gemacht worden waren, fanden sie sich im *Freidorf* ein, wo sie von den Herren Direktoren *Dr. Weber* und *Zellweger* im Namen der V. S. K.-Direktion empfangen wurden. Herr Dr. Weber wies in seinen Begrüssungsworten auf die engen, vorbildlichen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und der Tschechoslowakei sowie die hervorragende genossenschaftliche Arbeit in diesem Lande hin. Redaktor *Eduard Vyskovsky* dankte herzlich im Namen der Gäste für den freundlichen Empfang. Herr Direktor Zellweger, der langjährige Präsident der Siedelungsgenossenschaft Freidorf, machte die tschechischen Presseleute mit den Schönheiten des Freidorfes bekannt, worauf sich im Verwaltungsgebäude des V.S.K. an der Thiersteinerallee noch eine Orientierung und Aussprache über die schweizerische Genossenschaftsbewegung anschloss. Die Gäste zeigten grosses Interesse für unsere genossenschaftliche Arbeit und zollten ihr Anerkennung. Es freut uns, Gelegenheit gehabt zu haben, die tschechischen Journalisten mit einem wichtigen Teil unserer Wirtschaft bekannt zu machen und ihnen damit im Rahmen ihres 14tägigen Aufenthaltes in unserem Lande auch etwas von der schweizerischen Selbsthilfeidee und den praktischen Realisationen des Genossenschaftsgedankens nahezubringen.

«Die Ideen fliehen, wo die Personen in den Vordergrund treten.» *Arnold Ott*

Genossenschaftliche Versicherungsfachleute aus den USA in der Schweiz

Kürzlich waren Funktionäre der landwirtschaftlichen Versicherungs-Genossenschaften der USA Gäste des V. S. K., der Coop-Leben und des ACV beider Basel. Im Freidorf begrüsste sie im Namen der Direktion des V. S. K. Herr *Barbier*. Besonderes Interesse zeigten die amerikanischen Genossenschafter für unsere genossenschaftliche Versicherungstätigkeit, über die an Ort und Stelle am Zentralsitz der Coop-Leben durch Herrn Direktor *Maurer* orientiert wurde. An der Thiersteinerallee 14 erhielten sie jedoch auch Gelegenheit, einen Einblick in das Wirken der Konsumgenossenschaften zu nehmen. Eine Fahrt auf das vorbildlich geführte Bauerngut Rotberg des ACV beider Basel und der Besuch der Jugendburg Rotberg ergänzte das Programm. Das nächste Ziel der sich auf einer Europa-Tour befindenden Genossenschafter war England.

Die Heranbildung junger Verwalter

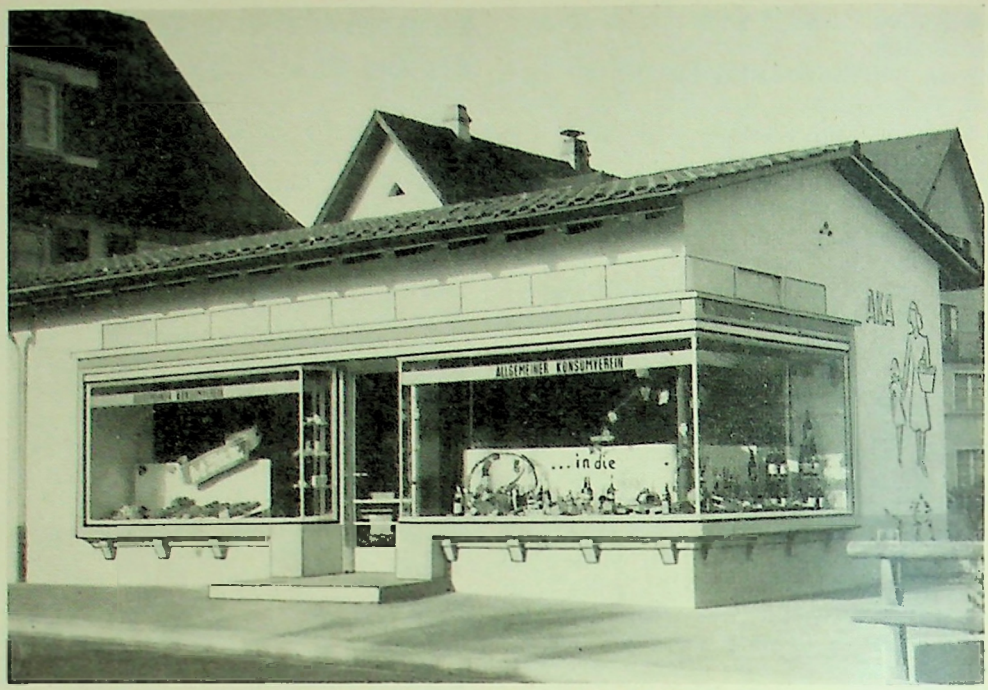
Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst

Gibt man sich in sämtlichen Genossenschaftskreisen genügend Rechenschaft, wie notwendig, ja *entscheidend* die berufliche Vor- und Fortbildung ist? Man hat nicht überall den Eindruck, dass dies der Fall ist. Heutzutage geht es nicht mehr anders, als dass *jeder* Berufstätige sich in Kursen, in der Fachliteratur, im Erfahrungsaustausch das Rüstzeug holt, um die einfachsten Voraussetzungen einer erfolgreichen Tätigkeit zu schaffen. Tut er es nicht, so bleibt er stehen und mit ihm der Betrieb. Die Konkurrenz überholt ihn.

Es ist das grosse Verdienst des Genossenschaftlichen Seminars, in einem *Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst*, der vom 4. August bis 4. Oktober dauerte, eine Reihe Genossenschafter mit neuen, wertvollen Kenntnissen auf dem weiten Gebiet der Verwaltungstätigkeit versehen zu haben. Erfreulicherweise war es dank dem Entgegenkommen des V.S.K. möglich, den erfahrenen Lehrkräften des Seminars Mitarbeiter aus dem Kreise der leitenden Angestellten des Verbandes beizugesellen, so dass alles getan war, um den Kursteilnehmern ein Maximum an Wissen und Schulung zu bieten. Einige von ihnen wollen sich nun noch dem Examen in der höheren Fachprüfung für den Detailhandel unterziehen.

An dem in einfachem Rahmen gehaltenen Schlussabend bezeugte Herr *Dr. Faucherre*, der Leiter des Genossenschaftlichen Seminars, allen herzlichen Dank, die zur erfolgreichen Durchführung des Kurses beigetragen haben. Der Sprechende betonte, dass die Genossenschaften den obligatorischen Fähigkeitsausweis ablehnen, aber die Berufstüchtigkeit *freiwillig* mit allen Kräften fördern.

Der Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst gehört zu den Bildungsstätten unserer Bewegung, die sich unsere Vereine in noch bedeutend verstärktem Masse zu Nutzen ziehen sollten. Ohne tüchtige, beruflich geschulte und von der Genossenschaftsidee überzeugte Mitarbeiter in den Verwaltungen geht es nicht vorwärts. *Die Heranbildung eines fähigen Nachwuchses ist so wichtig wie die Steigerung des Umsatzes.* Wir haben noch manches aufzuholen. Man gebe arbeitswilligen Kräften in allen unseren Vereinen Gelegenheit zum Besuch solcher Kurse.



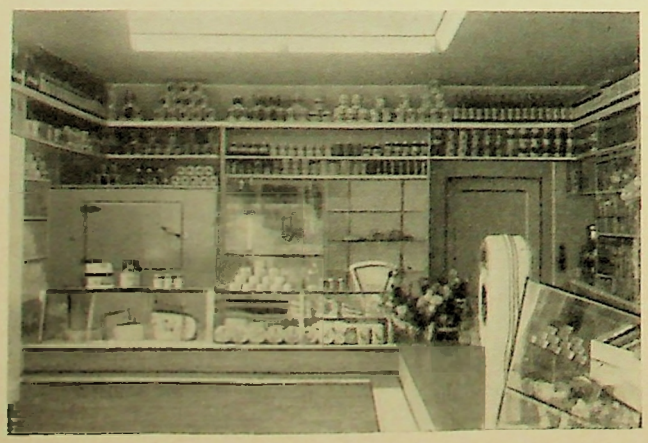
Ein weiteres wohlgelungenes Verkaufslokal

Seit Jahren schon war es das Bestreben der Verwaltung des Allgemeinen Konsumvereins Affoltern am Albis, nach Möglichkeit die Verkaufslokale den heutigen Anforderungen anzupassen. In einzelnen Verkaufslokalen war dies ohne grosse Kosten gegeben. Die Bautätigkeit im Bahnhofquartier liess es aber als empfehlenswert erscheinen, vom bisher gemieteten Lokal, bei dem auch ein Umbau keine allzugute Lösung gebracht hätte, abzusehen. Der Kauf einer Liegenschaft mit dem dazugehörenden Umgelände brachte dann die günstige Gelegenheit, ein schönes, den heutigen Anforderungen gerecht werdendes Verkaufslokal in den Dienst unserer Genossenschafterinnen und Genossenschafter zu stellen.

Von aussen gesehen steht der neue Laden als Schmuckstück da, innen ist er nach den neuesten Prinzipien ausgestattet, Kühlschrank, Käse- und Fleischvitrine, die Regale so gestellt, dass rasche und handliche Bedienung gewährleistet ist.

Das Zutrauen und die Freude an diesem Schmuckstück sind gross. Die Umsatzzahlen liegen jetzt monatlich zwischen 12 000 bis 15 000 Franken. Genugtuung finden die Verwaltung, die Genossenschafterinnen und Genossenschafter an diesem neuen Verkaufslokal, das den Beweis erbracht hat, dass auch eine verhältnismässig kleine Genossenschaft auf dem Lande eine neuzeitliche Ladengestaltung durchführen kann.

Ba.



Forschungsstelle für Gemeinwirtschaft

Es gibt Menschen und Stellen, denen der Schrecken in die Glieder fährt, wenn sie etwas von «Gemeinwirtschaft» hören. Spezialisten sind am Werke, um dem Schweizervolke mit allen Mitteln beizubringen, was die «Gemeinwirtschaft» für ein schreckliches Gebilde ist. Selbstverständlich wird in der Regel ein verzerrtes Bild geboten. Sehr oft ist auch die Genossenschaftsbewegung das Opfer von Darstellungen, die weniger der objektiven Auf- und Abklärung als der *polemischen Herunterreissung aller Formen der Kollektivwirtschaft* dienen, um damit nach Möglichkeit eigene, dem persönlichen Profit verschriebene Positionen zu sichern. Es ist angesichts dieser Entartung der öffentlichen Diskussion erfreulich, dass jüngst in Bern eine *Forschungsstelle für Gemeinwirtschaft gegründet wurde,* die in aller Unvoreingenommenheit mit Hilfe der Forschung, der nationalen und internationalen Dokumentation dazu beitragen soll, der Wahrheit zum Siege zu verhelfen. Wissenschaftliche Untersuchungen, Enqueten, Publikationen aller Art sollen dazu beitragen, dass die Diskussion über Fragen der Gemeinwirtschaft sich in *objektiven* Bahnen bewegen kann. — Wer diese Bestrebungen unterstützen will, der wird Gelegenheit bekommen, der Forschungsstelle als Mitglied beizutreten.

Volkswirtschaft

Preise und Löhne an der oberen Grenze

An der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft in Montreux sprach u. a. der Chef der eidgenössischen Preiskontrollstelle, Robert Pahud, über die gegenseitige Abhängigkeit von Preisen und Löhnen. Auch seine Ausführungen bekundeten die Tatsache, dass die Entwicklung der Preise und Löhne heute an einem neuralgischen Punkt angelangt ist, dessen Ueberschreiten dem Ganzen und dem einzelnen nur noch Schaden bringen kann. Das bedeutet aber nicht, dass bei den besonders Zurückgebliebenen gewisse Anpassungen ebenfalls unterbleiben sollen. Einem Bericht in der Tagespresse über den Vortrag von Herrn Direktor Pahud sei entnommen:

Der Referent begann mit der Feststellung, dass Preise und Löhne den Anteil jeder Wirtschaftsgruppe und jeder Wirtschaftseinheit am realen Volkseinkommen bestimmen. Die Kaufkraft des Lohnes, d. h. dessen realer Inhalt, wird von den Preisen bestimmt. Somit kann der Arbeiter nur insoweit an Lohnerhöhungen interessiert sein, als die Preise nicht oder weniger als die Löhne steigen. Steigen die Preise pari passu mit den Geldlöhnen, so gewinnt der Arbeiter aus seinem Streben nach steigenden Löhnen keinen Vorteil. Ja, wenn die Preise schneller steigen, was nicht ausgeschlossen ist, sinkt der Reallohn trotz steigendem Geldlohn. Der wechselseitige Auftrieb von Preisen und Löhnen kompensiert steigende Löhne durch steigende Preise und steigende Preise durch steigende Unkosten.

So vermag der Arbeiter aus nominellen Lohnsteigerungen unter Umständen nur sehr vorübergehende Vorteile zu erzielen.

Weiterhin ist aber zu berücksichtigen, dass relativ ausgeprägte Lohnsteigerungen den Unternehmer zur Rationalisierung seines Betriebes zwingen, um auf diese Weise die auf die Produkteinheit fallenden Arbeitskosten zu drücken. Sobald der Aufschwung dann nachlässt, werden aber mehr Arbeitskräfte freigesetzt, als dies sonst der Fall gewesen wäre. Infolgedessen müsse im Rahmen einer solchen Gesamtsituation der Anteil der Arbeiterschaft am Volkseinkommen sinken. Die Möglichkeiten der Reallohnerhöhung werden vom Niveau und von der Bewegung des volkswirtschaftlichen Produktionsergebnisses bestimmt. Die Löhne können bei unveränderten Preisen *nur im Masse der steigenden Produktivität* pro Arbeitseinheit erhöht werden, sonst gehen sie zwangsläufig zu Lasten anderer Glieder der Volkswirtschaft, so der Unternehmer, der Renten- oder Pensionsempfänger u. a. m. Sobald deshalb grössere Lohn- und Preisbewegungen stattfinden oder drohen, wird die staatliche Wirtschaftspolitik unvermeidlich eingreifen müssen. Man wird sich bemühen, die Bewegungen etwas zu mildern und auszugleichen.

Der Arbeitermangel veranlasst die Unternehmer zu *gegenseitigen* Lohnüberbietungen. Indem aber jeder einzelne Unternehmer seine Produktionsmöglichkeiten durch Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte zu wahren sucht, werden die Löhne durch dieses Verhalten kontinuierlich gehoben. Die nicht der Preiskontrolle unterliegende *Exportwirtschaft* bietet die höchsten Löhne und *zwingt dadurch die Inlandwirtschaft ebenfalls zu Lohnerhöhungen,* sofern sie sich nicht zu stark von Arbeitskräften entblössen lassen will. Da aber ihre Gewinne wesentlich niedriger sind, kann sie die Lohnerhöhungen nicht auf die Dauer bei unveränderten Preisen absorbieren. Anfänglich konnten die Lohnsteigerungen aus dem Wegfall kriegsbedingter Produktionsumwege getragen werden; d. h. eine wachsende Produktivität der Arbeitseinheit milderte die Erhöhung der Arbeitskosten. Seit einem Jahr jedoch drücken die Lohnbewegungen in Verbindung mit gewichtigen Importpreissteigerungen das schweizerische Kostenniveau aufwärts. Diese Gesamtbewegung drängt zu

Preissteigerungen, die von der Entwicklung auf der Kostenseite ausgelöst werden.

Die Preissteigerung gibt dann ihrerseits wieder Anlass zu weiteren Lohnforderungen, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kostenseite der Unternehmungen. Indem die steigenden Löhne und Unternehmergewinne der Nachfrageseite der Gütermärkte neue Nahrung zuführen, erleichtern sie die von der Kostenseite ausgehende Auftriebstendenz. Alle diese Bewegungen senken die Kaufkraft unserer nationalen Geldeinheit und erschweren möglicherweise unsere künftige Konkurrenzfähigkeit.

Nach einem Blick auf die Entwicklung des Lebensstandards verschiedener Schichten während der Kriegszeit wendet sich der Referent der *landwirtschaftlichen Einkommensentwicklung* zu. So betont er, dass «Brugg» heute im Grunde eine Verlustkompensation verlange, die am besten Jahr gemessen werde. Heute muss aber ausdrücklich unterstrichen werden, dass eine Erhöhung der landwirtschaftlichen Preise der «Spiralitis» neue Triebkräfte zuführe

Wie in vielen andern Ländern ist auch in der Schweiz die bei einem gegebenen Preisniveau angebotene Konsumgütermenge kleiner als das monetäre Nachfragevolumen. Diese Situation schliesst notwendig inflatorische Tendenzen in sich.

Um dem neuen Anfall von «Spiralitis» zu begegnen und ihn wenigstens soweit wie möglich zu mildern,

sind eine Reihe verschiedener Massnahmen unerlässlich. So ist der Import von Gütern, und hier vor allem von Verbrauchsgütern, weiter zu fördern, wobei die Versorgung grundsätzlich allen Preisrücksichten vorgehen sollte, solange dadurch das inländische Preisniveau nicht in die Höhe getrieben wird. Weiterhin ist die Ueberwälzung des den Teuerungsausgleich überschreitenden Lohnanteils im Interesse der Erhaltung des Reallohnes zu hemmen. Man sollte möglichst verhindern, dass Kostensenkungen der Gewinn- oder Lohnseite zufallen; die Senkung einiger Kostenelemente sollte vielmehr für Preisermässigungen oder zur Kompensierung unvermeidlicher Erhöhungen anderer Kostenelemente verwendet werden. Entscheidend ist, dass die Preiskontrolle weitgehend machtlos ist gegenüber den neuen Auftriebstendenzen. Ein grosser Teil der kriegswirtschaftlichen Organisationen ist heute demobilisiert. Dieser Zustand erschwert die Arbeit der Preiskontrollstelle. Wesentlich ist ebenfalls, dass vor allem die vom Gruppenegoismus ausgehenden Wirtschaftskräfte die «Lohn-Preis-Spirale» aufwärts drehen. Hier versagen die technischen Mittel der Preiskontrollstelle.

Der Bundesrat hat den Wünschen der Mehrheit der Privatwirtschaft nach raschem Abbau der kriegswirtschaftlichen Massnahmen in weitem Masse entsprochen. Da der Staat demnach nicht mehr mit Zwangsmassnahmen eingreifen kann, müssen die erforderlichen Anstrengungen zur Sterilisierung der überschüssigen Kaufkraft von der Wirtschaft selbst ausgehen.

Die einzelnen Parteien müssen sich einig werden, dass Preise und Löhne nicht erhöht werden dürfen.

Der Staat hat die Bemühungen der Wirtschaft durch wirksame Massnahmen zu unterstützen. Nur der feste Wille der gesamten Wirtschaft, vor allem der Unternehmer und Arbeiter, könnte die bereits bedrohliche Wirtschaftssituation retten. Wenn der gesunde Menschenverstand zu seinem Recht kommt, sollte das möglich sein. Denn mit dem wechselseitigen Preis-Lohn-Auftrieb gewinnt niemand. Jeder verliert durch die kontinuierliche Entwertung des Frankens.

Verschiedene Tagesfragen

«Es wäre nicht recht, zu vernütigen.» Diesen Standpunkt nimmt der «Genossenschafter», das Organ des VOLG, zur Milchpreiserhöhung ein. Er schreibt u. a.:

«Wenn auch nicht alles bewilligt wurde, was die Landwirtschaft mit berechtigten Forderungen beantragte, so ist nun in den letzten Wochen doch verschiedenes erreicht worden. Es wäre nicht recht, das zu «vernütigen». Es musste wohl zum voraus damit gerechnet werden, dass nicht sämtliche Postulate zu Erfolg kommen. Der Bauer gehört aber nicht zu jener Gattung Eidgenossen, die deswegen ihre ungeschriebenen Pflichten gegenüber dem Volksganzen vergessen. Mit solcher Haltung bewahrt er sich auch die Achtung für spätere Gelegenheiten, wo erneut über die landwirtschaftlichen Produktenpreise verhandelt werden muss.»

Milchpreiserhöhung und Milchproduzenten. Die ausserordentliche Delegiertenversammlung des Zentralverbandes schweizerischer Milchproduzenten hat eine Resolution folgenden Inhaltes angenommen:

«Die Delegiertenversammlung des Zentralverbandes schweizerischer Milchproduzenten stellt fest, dass der Bundesrat mit seinem Beschluss vom 29. September 1947 den berechtigten und eingehend begründeten Preisbegehren der Landwirtschaft nur in ungenügendem Masse entsprochen hat, indem er eine Anpassung des Preises für das grosse Schlachtvieh ablehnte und nur eine zeitlich begrenzte Erhöhung des Milchpreises von 4 Rappen, wovon 1 Rappen zu Lasten der Bundeskasse, bewilligte. Der Beschluss des Bundesrates ist für die Landwirtschaft eine schwere Enttäuschung. Der Zentralverband und seine Sektionen können unter diesen unbefriedigenden Bedingungen für eine genügende Milchzufuhr, insbesondere nach den grossen Konsumzentren, nicht verantwortlich gemacht werden.

In Sorge um die weitere Entwicklung beauftragt die Delegiertenversammlung den Vorstand, die Bundesbehörden über die Sachlage zu orientieren und die nötigen Schritte zu unternehmen, um eine Lösung zu erreichen, die der Landwirtschaft Gerechtigkeit widerfahren lässt.»

Kurze Nachrichten

Der Index der Grosshandelspreise (Nahrungsmittel, industrielle und landwirtschaftliche Roh- und Hilfsstoffe) verbleibt Ende August 1947 mit 223,1 (Juli 1914 = 100) bzw. mit 207,6 (August 1939 = 100) annähernd auf Vormonatsstand (+ 0,1 %). Den im Vergleich zum Vormonat leicht höheren Preisen für einzelne Nahrungs- sowie Futter- und Düngemittel stehen rückläufige Preise für verschiedene Roh- und Hilfsstoffe gegenüber.

Die Kleinhandelsumsätze im August lagen wertmässig um 10,0 % über Vorjahresstand.

Der Aussenhandel im August bezifferte sich auf 360,9 Millionen Franken auf der Einfuhr- und auf 218,7 auf der Ausfuhrseite gegen 265,0 bzw. 217,3 Millionen Franken im August 1946. In Prozent von 1938 belief sich die Einfuhr auf 138 die Ausfuhr auf 93 (im Vormonat auf 153 bzw. 123).

Bevölkerungsbewegung im Mai. Trotzdem nie mehr geheiratet wurde als im Jahre 1946, senkt sich die Geburtenkurve weiterhin leicht. Weil die Zahl der Gestorbenen entsprechend derjenigen der Geborenen abnimmt, bleibt der Geburtenüberschuss aber unverändert. Dagegen steigt die Heiratskurve entgegen allen Erwartungen — wird doch die Zahl der ins ehefähige Alter tretenden Personen immer geringer — unvermindert an. Die Tuberkulosesterblichkeit nimmt weiterhin einen sehr günstigen Verlauf.

Der Landesindex der Kosten der Lebenshaltung verbleibt Ende August 1947 mit 217,5 (Juni 1914 = 100) bzw. mit 158,5 (August 1939 = 100) annähernd auf Vormonatsstand (+ 0,05 %). Die Indexziffer der Nahrungskosten beträgt 221,6 bzw. 168,8 (+ 0,1 %). Die Gruppenziffer der Brenn- und Leuchtstoffe (einschliesslich Seife) beläuft sich auf 174,8 bzw. 152,5 (+ 0,2 %). Der Bekleidungsindex wird mit 275,4 bzw. 229,5 und der Mietpreisindex mit 179,2 bzw. 103,3 unverändert angenommen.

Fabrikation von Glasschliffwaren in Oesterreich. Ehemalige Sudetendeutsche beabsichtigen in Oesterreich die Fabrikation von Glasschliffwaren nach Karlsbader Art aufzunehmen. Die betreffende Glashütte soll der Glasmanufaktur Bad Ischl angegliedert werden. Die Produktion ist für den Export bestimmt.

In Mexiko wurde ein Ueberangebot an Zucker verzeichnet. Der Ueberschuss wird auf 85 000 Tonnen veranschlagt. Es sollen grössere Posten zu ermässigten Preisen exportiert werden.

Frische Fische per Flugzeug. Island hat begonnen, die Tschechoslowakei mit frischen Fischen zu beliefern. Pro Flug werden sieben bis zehn Tonnen befördert. Der Preiszuschlag soll nicht sehr hoch sein. Die betreffenden Maschinen übernehmen als Rückfracht tschechoslowakische Exportprodukte.

Wärmesteppdecke. In Italien wurde an der Mustermesse von Vicenza eine von der Wollfabrik Rossi in Schio hergestellte neuartige Wärmesteppdecke gezeigt, die mit Luftzellen versehen ist und so in besonders hohem Masse wärmeisolierend wirkt. Es soll beabsichtigt sein, nach dem gleichen Prinzip Zeltblachen und Bekleidungsartikel herzustellen.

Vorläufige Aufhebung der internationalen Zuckerkontrolle. Der Internationale Ernährungsrat teilt mit, dass mindestens eine vorübergehende Aufhebung der internationalen Kontrolle des Zuckerhandels erfolgen werde. Die Massnahme sei im Zusammenhang mit der verbesserten Versorgung und dem Beschluss einiger europäischer Länder, weniger Zucker, als ursprünglich vorgesehen, zu importieren. Namentlich Frankreich habe beschlossen, nur 67 000 Tonnen einzuführen, obschon ihm 142 000 Tonnen zugestanden wurden. Der Internationale Ernährungsrat fügt bei, dass die Importländer, welche ihre Einfuhren zu steigern wünschen, es wenigstens vorläufig tun können. («NZZ»)

Grosse Obsternte in Grossbritannien. Die diesjährige Obsternte in Grossbritannien hat Rekorderträgnisse an Aepfeln, Birnen und Pflaumen erbracht. Ein Vertreter des Ernährungsministeriums erklärte, dass es möglich wäre, die Einfuhr völlig abzustoppen. Die Bezüge aus dem Ausland werden auf alle Fälle eine beträchtliche Reduktion erfahren.

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Der Kaffee in der Röstmaschine

Man weiss, was für eine wunderbare Wirkung eine Sauna hat. Die Wandlungen, die einer in dem Schwitzbad durchmacht, können bis auf die Seele gehen. Etwas Aehnliches erlebt der Kaffee in der Röstmaschine. Da erst kommt er eigentlich in Form; hier entfaltet er seine höchsten Tugenden und tritt heraus wie neugeboren, eine Augenweide für alle, die ihn sehen.

Nur darf er, das ist sehr wichtig und sei gleich bemerkt, nicht zum «Schwitzen» kommen. Wenn der Kaffee in der Rösttrommel zu glänzen beginnt, ist es hohe Zeit, ihn herauszunehmen. Der feine, glänzende Tau nämlich, der aus den Poren der Bohne tritt, ist das Kaffeeöl, das in der Hitze des Röstprozesses aufgeschlossen wird. *An dieses Oel ist, so erklären die Chemiker, das Aroma des Kaffees gebunden.* Welcher Art diese Bindung ist, darüber ist sich die Wissenschaft noch nicht ganz im klaren. Der Röstpraktiker aber ist jedenfalls mit diesen Geheimnissen so weit vertraut, dass er in diesen kritischen Augenblicken dem Röstprozess die höchste Aufmerksamkeit schenkt. Er weiss sehr wohl, dass es da von Sekunden abhängt, ob er ein befriedigendes oder ein mangelhaftes Röstprodukt erhält. Uebertreibt man das Rösten, so geht mit dem ausgeschwitzten Fettstoff auch so und so viel von den Geschmackswerten des Kaffees verloren, und bricht man zu früh ab, so ist das in der rohen Bohne schlummernde Aroma nicht ganz erweckt.

Ehe diese kritische Röstphase da ist, schwitzt nun aber der Kaffee doch auf die Weise, die man eigentlich schwitzen nennt. Er scheidet Wasser aus. Ja, er dampft, dampft, dass es fast zum Bersten der Bohne kommt. Und das ist gut so. Der Kaffee soll ja eben Volumen bekommen und präsentabel werden. Je rascher man die Rösthitze steigert, um so sicherer ist der Erfolg. Denn die Poren der Bohne haben dann keine Zeit, sich weit zu öffnen; das verdampfende Zellwasser treibt die Bohne auf. Hat es indes der Röstfachmann gegebenenfalls nicht auf einen so starken Auftrieb abgesehen, so muss er bloss dafür sorgen, dass die Temperatur nur langsam ansteigt. Dann ändert sich der Dampfdruck, und auch der Porenmechanismus spielt anders. Das Wasser entweicht, ohne dass sich die Bohnen sehr aufbläben. Doch da sind wir bei umstrittenen Praktiken und Meinungen angelangt. Von der Menge Wasser, die der Kaffee in der Röstmaschine abgibt, hängt wiederum der Einbrand, mit andern Worten der Gewichtsverlust, ab, den die Ware erleidet. Dieser bewegt sich zwischen rund 15 und 30 Prozent. Selbstverständlich ist die Grösse dieses Prozentsatzes nicht nur eine technologische, sondern auch eine ökonomische Frage.

Sehr verschieden sind die Ansichten der Fachmänner auch über die *Höhe der Rösttemperatur* und, was ja schon aus dem bereits Gesagten hervorgeht, über die vorteilhafteste Dauer des Röstvorganges. Man röstet im allgemeinen, unter steter Bewegung des Röstgutes, bei einer Wärme von 200 bis 250 Grad, und ungefähr eine Viertelstunde lang. In der neuesten Praxis herrscht indes der Zug zu immer stärkerer Abkürzung der Röstzeit. — Beim Rösten spielt sich noch anderes ab als die Entwicklung des Kaffeearomas und die Wasserabgabe der Bohnen. Es kommt dabei auch zu

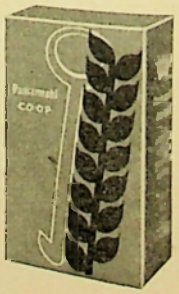
bedeutsamen Veränderungen der Zellulose und des Zuckers der rohen Bohne

Der Zucker verwandelt sich zu Karamel und wird ausserdem in gewisse chemische Substanzen übergeführt, die ihrerseits Einfluss auf den Geschmack des Röstproduktes haben. Das gleiche ist von den Abbaustoffen der Zellulose zu sagen. Auch sie, so etwa das Furfurol, die Ameisen- und die Essigsäure, bestimmen den Geschmackscharakter des gerösteten Kaffees.

Und dann kommt ja noch das Problem der *stärkern oder weniger starken Bräunung des Kaffees.* Auch das wieder ist zum grossen Teil eine Gefühlssache der Praktiker, eine fachmännische Gepflogenheit, schliesslich aber auch eine Absatzfrage. Es gibt Konsumenten, die den goldig braunen Ton lieben, andere wollen stark gebrannten Kaffee. In der Schweiz neigt man zu dunkeln Nüancen. Beim Kaffee, den man im Tessin verkauft, liegen sie schon in der Nähe des Schwarz.

Ist der Kaffee so gar und so braun geröstet, wie man ihn haben will, und ist durch die Reibung der sich scheuernden Bohnen das Silberhäutchen gänzlich abgelöst und von dem Luftstrom, der durch die Röstmaschine fegt, hinweggetragen, so entleert man die Rösttrommel. Die heissen Bohnen rutschen auf rotierende Siebe und werden dort abgekühlt. Wie rasch, das ist ebenfalls Gegenstand fachmännischer Kontroversen. Hier sei nur das eine gesagt, dass sich bei rascher Abkühlung die Bohnenporen schnell schliessen und so kein Aroma verloren geht. Dr. Kg.

Artikel, die in keinem Genossenschaftsladen fehlen dürfen



Für die PRAXIS

Ladendiebe und Betrüger

Von einem Detektiven

Wenn wir von Ladendieben reden, müssen wir an drei verschiedene Kategorien denken: An Gelegenheitsdiebe, an Diebe aus krankhafter Veranlagung (Kleptomanie) und an solche, die den Diebstahl gewerbsmässig betreiben.

Als die verhältnismässig meist vorkommende und an sich am wenigsten gefährliche Art kann die der *Gelegenheitsdiebe* bezeichnet werden. Oft liegt hier rechtlich, wie nachher eingehender behandelt, kein Diebstahl, sondern lediglich ein einem momentanen Gelüste zugrunde liegende Entwendung vor. Z. B.: Frau B. sieht ein gutes Stück Seife verlockend vor sich liegen, sie kann nicht widerstehen, und spontan führt sie, die vorher immer eine grundehrliche Person war, die Entwendung aus. Gerne würde sie die Tat ungeschehen machen, getraut sich aber nicht mehr, das Stück Seife zurückzulegen: sie fürchtet, dabei erwischt zu werden. Das Stück Seife, d. h. deren unrechtmässiger Besitz drückt sie. Dann aber gibt es Gelegenheitsdiebe, die weniger Hemmungen haben, die einfach, so ihnen die Gelegenheit günstig, aber ohne diese zu suchen, stehlen. Hier kann dann weniger von Entwendung gesprochen werden, es wird Diebstahl vorliegen.

Als nächster Typus tritt der *Kleptomane*, der Mensch mit der krankhaften Neigung zum Stehlen, in Erscheinung. Wie der Name dieser Krankheit (Kleptomanie, griechisch) schon sagt, handelt es sich hier um Personen, die wahllos und bei jeder Gelegenheit stehlen, die glauben, nicht anders zu können. Obwohl sie sich gegen diese krankhafte Sucht wehren, unterliegen sie immer wieder der Versuchung, bis sie dann schliesslich ertappt werden und ihr «Warenlager» ausgehoben wird. Oft sind es Personen aus geachteten Familien. Ihr Vorgehen ist sehr verschieden, nicht selten sind sie dabei «Spezialsammler» von guten Parfümerien, Lederwaren, Unterwäsche usw., was sie alles in solchen Mengen zusammenstehlen, dass es ihnen gar nicht möglich ist, sie zu gebrauchen oder zu verbrauchen. Selten verschenken oder verkaufen sie solches Diebesgut; sie freuen sich an ihrer Sammlung, wie ein Münzen- oder Markensammler sich an seinen Raritäten freut. Aus diesem Grunde sind sie auch meist erst nach längerer Zeit ihrer verbrecherischen Tätigkeit festzustellen. Ohne zu wissen erschwert der Ladeninhaber die Fahndung nach solchen Tätern, indem er, um Zeit und Aerger zu ersparen, solche Diebe, selbst wenn er diese bei der Tat erwischt, der Polizei nicht zur Anzeige bringt; auch kann der Nichtanzeige die gute Bekanntschaft zugrunde liegen. Z. B.: Ein junger Angestellter bemerkt, dass ein gutangesehener Bürger und Kunde sich eine Tube Zahnpasta widerrechtlich angeeignet hat. Der junge Angestellte hat nun Hemmungen, dies seinem Prinzipal zu sagen, weil er, da es sich eben um eine solche bekannte Person handelt, befürchtet, eher zurechtgewiesen zu werden, als dass sich der Prinzipal der Sache annimmt. Man nimmt den Verlust, der in einem solchen Falle gering ist, lieber in Kauf, als auf diese Weise den sonst guten Kunden zu verlieren, was für den Ladenbesitzer ganz selbstverständlich ist. Später wird es sich dann zeigen, dass dies falsch war, denn der «gute» Kunde wurde von anderer Seite wegen eines ähnlichen Delikts zur Anzeige gebracht; es wurde Strafantrag wegen Entwendung gestellt, und bei der sofort einsetzenden Untersuchung brachte die Haussuchung, die in einem solchen Falle immer durchgeführt werden sollte, ein ganzes Arsenal Zahnpasten, Bürsten und weitere kleinere Gegenstände zu Tage. Damit wurde der schon lange gesuchte Dieb dieser Warenkategorie durch Mithilfe des Ladeninhabers aufgestöbert. Diese Sorte von Dieben ist eine ständige Schädigung der Geschäftswelt; hauptsächlich grosse Unternehmungen oder dann wieder ganz kleine mit nur einer Person Bedienung sind hier die Geschädigten.

Die dritte Kategorie und zugleich die gefährlichste stellt der *Gewohnheitsdieb*, der den Diebstahl meist gewerbsmässig begeht — also auf diese Weise zu einem Erwerbseinkommen gelangen will, wenn auch nicht ausschliesslich zum einzigen oder hauptsächlichen. Dieser Dieb stiehlt meist nur wertvolle, gut verkäufliche oder sonst gut absetzbare Sachen. Bei der heutigen wirtschaftlichen Lage (Mangelwirtschaft) hat er viele Möglichkeiten. Oft hat er Beziehungen zu Hehlern, die ihm das Diebesgut z. T. zu festen Preisen abnehmen, ja, er stiehlt sogar auf «Bestellung».

Das Vorgehen der Diebe.

Hier kann, wie es sich in der Praxis ergeben hat, von keiner Norm gesprochen werden. Obwohl einzelne Diebe bei wiederholter Tat gleich vorgehen, passt sich ihr Vorgehen jeweils taktisch und auch technisch den gegebenen Umständen an.

Der Gelegenheitsdieb stiehlt bei der sich ihm bietenden guten Gelegenheit, der Kleptomane dann, wenn ihn die krankhafte Neigung überkommt, wenn diese Sucht grösser in ihm wird als seine Bedenken. Er geht oft in ein Geschäft, macht für mehrere Franken ordnungsgemässe Einkäufe, und erst beim Anblick eines bestimmten Gegenstandes, der von geringem Wert sein kann, wird er zum Dieb. Dies kann sich sporadisch ergeben.

Der Gewohnheitsdieb aber betritt den Laden schon mit dem Vorsatz, diesen oder jenen Gegenstand zu stehlen. Er hat vorher Oertlichkeit und Gewohnheit des Ladeninhabers überprüft.

Hier ein Beispiel:

Herr A., ein gutgekleideter Herr, betrat den Laden, blieb diskret im Hintergrund stehen, zeigte sich der

den Laden verlassenden Dame durch Oeffnen der Ladentüre behilflich und wartete ruhig bis er bedient wurde. Er liess sich in Auswahl einige teure Flaschen Parfüm vorlegen, erklärte, dass eine der Sorten kaum oder gar nicht in Frage kommt. Diese Flasche wurde nun durch den Verkäufer abseits gestellt. Es folgte dann eine längere Wahl aus zirka sieben aufgelegten Flaschen. Der Kunde suchte sich gute Qualitätsware, dazu einige Kleinigkeiten. Nun ersuchte er den Verkäufer, von den gekauften Sachen ein Paket zu machen, das er dann aber nicht in Empfang nahm, sondern erklärte, dabei auf seine Uhr sehend, in zwanzig Minuten wieder zu erscheinen und die Ware dann mitzunehmen. Der Kunde verliess nun den Laden, bezahlt hatte er noch nicht, das durfte auch nicht verlangt werden, weil er ja seine Ware auch noch nicht bezogen hatte. Das Paket wurde aber nie abgeholt, dafür bemerkte der Verkäufer, dass die Flasche Parfüm, für die der Kunde wenig oder kein Interesse gezeigt hatte und die gleich anfangs etwas auf die Seite gestellt wurde, fehlte. Der Dieb stahl diese in dem Moment, da der Verkäufer hinten am Packtisch das Paket anfertigen musste.

In grossen Betrieben sind Kunden resp. Kundinnen mit langen und weiten Mänteln nicht gerne gesehen. In einigen Städten Amerikas gibt es Warenhäuser, die nicht mit grossen Markttaschen betreten werden dürfen. Die Taschen sind dort vor dem Betreten der Verkaufsauslagen an einem Sammelort abzugeben, und erst wenn der Kunde das Haus wieder verlässt, kann er diese samt den eingekauften Waren beziehen.

Vorbeugen.

Trotzdem der Ladenbesitzer in dieser Beziehung viel Schlechtes erleben und erfahren musste, muss er immer wieder im Menschen zuerst das Gute annehmen, erst wenn dieser ihm das Gegenteil bewiesen hat, hat er das Recht, anders zu denken und zu handeln. Der Ladeninhaber kann sich aber durch eine einfache Gewohnheit vor Schaden schützen. Lasse er sich nicht durch den Klang des Namens oder der sogenannten Herkunft täuschen, dies trifft bei Betrug noch mehr zu als bei Diebstahl. Dann mache er sich zur Gewohnheit, bei Auflegung einer Auswahl immer von der gleichen Warengattung die gleiche Anzahl, und zwar keine zu grosse — nicht mehr als fünf Einheiten, damit die Zahl auf den ersten Blick festgestellt und kontrolliert werden kann — vorzulegen. Beim Wegräumen kann er nun ohne weitere Belastung sofort überprüfen, ob etwas fehlt oder nicht. Er ist dann immer sicher, zum Beispiel fünf Paar Strümpfe, fünf Stück Seifen usw. aufgelegt zu haben. Hat er mehrere Warengattungen zu zeigen, dann wird die erste Fünfergruppe zuerst versorgt, worauf die andere Gattung vorgelegt werden kann. Einmal sich diese Taktik zu eigen gemacht, wird sie zur helfenden Gewohnheit, die gewählte Zahl zieht sich wie ein roter Faden durch die Verkaufstätigkeit. (Fortsetzung folgt)

Es sind die Kleinigkeiten, die entscheiden

Es ist eine Tatsache, dass durch die Zunahme der Konkurrenz der Konsument nicht mehr auf ein einzelnes Verkaufslokal angewiesen ist, sondern die Wahl des Geschäftes ihm selbst überlassen bleibt. Dieser Umstand verpflichtet das Verkaufspersonal zu einer noch grösseren Aufmerksamkeit in der Bedienung der Kunden, wenn der Käuferkreis nicht nur erhalten, sondern auch vergrössert werden soll, was bestimmt der Absicht jedes fortschrittlichen Geschäftsinhabers entspricht. Fälschlicherweise wird jedoch öfters vermutet, dass sich geschäftlicher Erfolg nur durch grosse kostspielige Anstrengungen erzielen lasse, und erst bei einer sorgfältigen Analyse stellt man mit einiger Ueberraschung fest, dass Erfolg, aber auch Misserfolg in vielen Fällen auf Kleinigkeiten beruhen. In einem dichtbesiedelten Quartier Basels haben die Kunden eine reiche Auswahl von Lieferanten, und der Konkurrenzkampf zwischen einigen Detaillisten, Konsum- und Migrosfilialen ist gross. Eine wohlhabende Dame, die bisher überall irgend etwas einkaufte, konnte von keinem der Detaillisten als eigentliche Stammkundin angesprochen werden. Schliesslich aber wurde sie einem Geschäft treu. Und der Grund war eine einfache Vorrichtung, die vom Detaillisten an der Hausfassade angebracht wurde, an der die Dame ihren

Hund anbinden konnte,

ohne dass sie jedesmal die Leine an irgendeinem Scharreisen, Kellerfenster oder einem Gartenzaun umständlich zu befestigen genötigt war.

Im gleichen Quartier ist eine grosse Bäckerei-Konditorei. Eine langjährige und sehr gute Kundin mied plötzlich das Geschäft. Am späten Nachmittag nämlich sprach diese Kundin vor und wünschte eines der im Schaufenster angepriesenen, knusprigen Bengelibrote. Gleichzeitig fragte sie die Verkäuferin, ob das Brot frisch wäre. Ganz sicher musste diese Frage in einer Grossbäckerei irgendwie verletzend wirken, aber es war schade, dass sich dann die Geschäftsfrau selbst in den Verkaufsvorgang einschaltete und vor der Verkäuferin zur Kundin sprach: «Natürlich ist das Brot frisch. Es wäre nicht gut, wenn in einer Bäckerei um fünf Uhr abends noch soviel altes Brot herumliegen würde!»

Aber sagt man dies einer Kundin?

Die Belehrung hinterliess bei der betreffenden Kundin einen sehr nachhaltigen Eindruck, der sie dazu bewog, ihre Einkäufe fortan in einem andern Geschäft zu besorgen.

Es wird immer wieder vorkommen, dass wir genötigt werden, kleinere oder grössere Beträge, die uns unsere Kunden schulden, aufzuschreiben, wenn der Kunde zu wenig Geld bei sich hat, oder wir (oder der Ausläufer) kein Kleingeld besitzen. Diese geschuldeten Beträge im gegebenen Moment zu verrechnen, sollte keine Schwierigkeiten bereiten, und doch kann auch hier durch ein Missgeschick ein gutes Kundenverhältnis zerstört werden.

In einer Metzgerei wird eine Kundin bedient. Die Verkäuferin ist gerade an der Zusammenstellung der Rechnung und fragt: «Frau Heinis, darf ich den gestern aufgeschriebenen Betrag von Fr. 4.42 dazunehmen?» Im Verkaufslokal waren viele Kunden anwesend, und alle mussten diese Frage hören. Der Zufall wollte es, dass unter diesen eine Frau war, die mit der ersteren Kundin nicht gerade im besten Einvernehmen stand.

Frau Heinis kam sich gedemütigt vor.

Wurde sie doch auf eine Schuld aufmerksam gemacht — und dazu noch vor ihrer Widersacherin. Frau Heinis kam nie mehr in das betreffende Geschäft. Kleinigkeiten! Wir suchen oft nach der allein gültigen Regel, um zufriedene Kunden zu erhalten, aber ebenso oft suchen wir viel zu weit. Zahlreich sind die Vorkommnisse in der Praxis, wo sich Kleinigkeiten im positiven wie im negativen Sinne auswirken.

«Der Organisator», Monatsschrift

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Als Ihr den Brief von Herrn Dr. Stadelmann gelesen habt, da ging es vielen von Euch wohl ein wenig wie mir, es wollte fast etwas wie Neid aufkommen. Nun, alle können ja nie dabei sein, aber herrliche Stunden haben die Teilnehmerinnen an der Ferienwoche im Berner Oberland bestimmt erlebt.

Doch auch die schönsten Tage und Wochen gehen vorüber, oft nur zu schnell, und nun steht Ihr wieder im Laden, lauft den ganzen Tag hin und her und, o Schreck, bei vielen von Euch wird das Gehen gar nicht mehr zum reinen Vergnügen, die Füsse machen sich recht unliebsam bemerkbar; jetzt wo sie wieder täglich in die festen Arbeitsschuhe sich gewöhnen sollten, will es gar nicht mehr gehen.

Was ist denn nur los mit unseren treuen Trabanten?

Die Frage ist leicht zu beantworten, wenn wir uns die Mühe nehmen, nachzudenken, was wir im Sommer für Schuhwerk getragen haben. Da waren es zumeist die hübschen leichten Sandaletten, recht luftig für die Füsse; ja sogar die grosse Zehe durfte herausgucken, damit der Schuh eine Nummer kleiner getragen werden konnte. Auch die Ferse erfreute sich grösster Freiheit, war nur durch ein dünnes Riemchen gehalten und konnte nun ungehindert nach rechts und links tanzen, wie sie gerne wollte.

Leider war das für das Fussgelenk gar nicht gut. Noch sehe ich diese Füsse vor mir: waren die Korksohlen und Absätze recht hoch, dann waren diese auch recht bald schief getreten, und die Ferse ging nur noch zur Hälfte auf der Sohle, also der eigentlichen Lauffläche, die andere Hälfte ragte keck nach innen oder aussen über die Sohle hinaus. Wie viele von Euch haben wohl noch daran gedacht, dass aus diesem ungeeigneten Schuhwerk der *Knickfuss* entsteht? Da ist am Abend der Knöchel angeschwollen, die Beine ermüden sehr leicht, und oft entstehen sogar Schmerzen bis in die Kreuzgegend. Jetzt ist allerdings das Uebel schon da, nun heisst es heilen.

Es bleibt nun nichts anderes übrig, als zum Fussarzt zu gehen und sich eine gutpassende Einlage machen zu lassen. Die Ferse muss auf der Innenseite des Fusses gestützt werden, damit die Achse der Beinstellung wieder hergestellt wird.

Durch das viele Gehen in ungeeignetem Schuhwerk sind aber vielleicht auch Schwielen an der Fussohle gleich hinter den Zehen entstanden. Diese verursachen recht heftige Schmerzen und verraten den *Spreitzfuss*. Jetzt wird es Zeit, den Fuss jeden Morgen tüchtig zu massieren und ihn dann mit einer leichten, elastischen Idealbinde hinter den Zehen einzubinden. Dadurch werden die überdehnten Muskelbänder in ihrer Funktion unterstützt, die Breite des Vorderfusses wird nach und nach wieder auf ihre frühere Breite zurückgebracht und, wenn gleichzeitig eine gut passende Einlage getragen wird, so sind die Schmerzen in kurzer Zeit behoben.

Nun wollen wir aber auch eine dritte Art der Fussdeformation besprechen, die ebenfalls auf das Konto: «ungeeignetes Schuhwerk» zu buchen ist, den *Senkfuss*. Dieser entsteht häufig durch zu flache Absätze, weil dann die Mittelfussknochen nicht mehr die nötige Stütze finden. Die Sprengung, wie die Wölbung von der vorderen Sohlenpartie zum Absatz genannt wird, ist nicht hoch genug. Wir hören gerade bei Fusskranken sehr oft den Ausspruch, in hohen Absätzen fühlen sie sich wohler. Die Normalhöhe der Absätze liegt zwischen 3½ bis 4½ cm; was darüber ist, eignet sich nicht mehr für Gebrauchsschuhe. Eines der wichtigsten Merkmale für beginnenden Senkfuss ist das Auseinanderstellen der Fusspitzen, eine Fussstellung, die auch den Knickfuss begünstigt. Besonders gut gebaute Schuhe, wie der COOP-Reform-Special, mit dem verstärkten und verlängerten Konterfort geben dem Fuss den nötigen Halt, und in unseren genossenschaftlichen Schuhgeschäften ist in jeder grösseren Stadt geeignetes Personal, das die erwünschten Ratschläge erteilen kann.

Wie viel leichter wäre es doch, vorzubeugen, statt zu heilen!

Was verlangen wir nicht alles von unseren Füssen; den ganzen Tag sollen sie das ganze Körpergewicht tragen, und so lange keine Schmerzen uns mahnen, nehmen wir ihren Dienst als eine Selbstverständlichkeit hin. Wäre es nicht leichter, sie, solange sie noch gesund sind, täglich zu pflegen, durch richtige Massage, leichtes Fussturnen und fleissiges Baden. Nur wenige Minuten, doch jeden Tag, auf eine richtige Fusspflege verwendet lohnt sich immer, denn schmerzende Füsse machen unlustig zur Arbeit und sind eine rechte Qual.

Nun, liebe Ehemalige, ich glaube, es war nicht überflüssig, Euch diese Tatsachen wieder einmal in Erinnerung zu rufen. Es freut mich schon, wenn es diesen Zeilen nur gelingt, Euch aufmerksam zu machen auf die bitteren Folgen ungeeigneten Schuhwerks; hoffentlich ist es noch nicht zu spät!

Herzlich grüsst Euch,

Anny Eichhorn

VEREINIGUNG DER KONSUMVEREINSBÄCKEREIEN DER SCHWEIZ

Einladung zur ordentlichen Herbstversammlung

auf Montag, den 13. Oktober 1947, vormittags 9.45 Uhr, im Volkshaus Bern (Unionssaal), Zeughausgasse 9.

TRAKTANDEN:

1. Zusätzliche Zuckerzuteilung an das Bäcker- und Konditoreigewerbe auf November 1947.
2. Kurzreferat von Herrn Direktor Laesser, Chef der Sektion für Getreideversorgung, über Versorgungslage der Schweiz in Brotgetreide.
3. Bericht über den Stand der Angelegenheit Abschaffung der Nachtarbeit im Bäckereigewerbe.
4. Eventuelle Brotpropaganda oder sonstige Aktion zur Belebung des Umsatzes in den Bäckereien.
5. Kurzbericht über eine Hollandreise. Referent E. Ensner, Verwalter des Konsumvereins Winterthur.
6. Allfälliges.

Gemeinsames Mittagessen im Volkshaus. Die zur Behandlung kommenden Fragen sind für alle Genossenschaften mit eigenen Bäckereien von grosser Wichtigkeit, so dass wir daher auf ein vollzähliges Erscheinen unserer Mitglieder rechnen dürfen.

Mit genossenschaftlichem Gruss

Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz,

Der Präsident: *E. Zulauf*
Der Sekretär: *E. Gaschen*

VEREIN SCHWEIZERISCHER KONSUMBÄCKERMEISTER

Ausserordentliche Generalversammlung

Sonntag, den 19. Oktober 1947, im Hotel «Falken», Aarberg.

09.05 Uhr Besammlung der Teilnehmer beim Bahnhof Aarberg. Abmarsch zur Zuckerfabrik und Raffinerie Aarberg AG.

09.15 Uhr Begrüssung durch den Präsidenten. Kurzreferat von Herrn P. Reichen, technischer Direktor der Zuckerfabrik und Raffinerie Aarberg AG. Anschliessend Besichtigung der Fabrikationsanlagen unter kundiger Führung.

11.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen im Hotel «Falken», Aarberg. Anschliessend findet unsere ausserordentliche Generalversammlung statt.

TRAKTANDEN:

1. Verlesen des Protokolls.
2. Mitteilungen.
3. Mutationen.
4. VSKB — VHTL. Sektionszugehörigkeit unserer Mitglieder. Ergebnis unserer diesbezüglichen Umfrage.
5. Neufestsetzung des Vereinsbeitrages.
6. Wahlen.
7. Orientierung über den derzeitigen Stand der Verhandlungen über die Einschränkung der Nachtarbeit.
8. Verschiedenes.

Gemütlicher Hock aller Versammlungsteilnehmer bis zur Abfahrt der Züge.

KREIS VIII (Kantone Appenzell, St. Gallen und Thurgau)

Ausbildungskurs für Schuhwaren-Verkäuferinnen

am Sonntag, 12. Oktober, in Rorschach, Gasthof «Schläflegarten», Ankerstrasse 16

Das Programm enthält folgende Themen: Materialien und Macharten — Schnitte und Formen — Besonderheiten des Schuhverkaufs — Fusskunde — Gesunder und kranker Fuss (mit kurzer Einführung in den Verkauf der hygienischen Schuhe) — Allgemeine Lagebesprechung — Das Bestellen nach Katalog — Sommerkollektion 1948 (eventuell Diskussion und Fragebeantwortung).

Die Kreiskasse entschädigt die Bahnspesen je nach Umsatz. Als Referenten werden von der Schuh-Coop delegiert die Herren Baumann und Liechtenhan, die uns Gewähr bieten für interessante und weitsichtige Aufklärung.

Der Kreisvorstand

ARBEITSGEMEINSCHAFT DER BUCHHALTER SCHWEIZERISCHER KONSUMVEREINE

Einladung zur Arbeitstagung

Samstag und Sonntag, den 18. und 19. Oktober 1947, im Salle des Vignerons, Bahnhofbuffet II. Klasse in Lausanne

Beginn der Tagung 14.15 Uhr

Traktanden für den Samstag:

1. Mitteilungen.
2. Die letzte Kriegsgewinnsteuer-Deklaration, Orientierung durch P. Seiler.
3. Fragen der Anpassung der VASK an die AHV, Orientierung durch Herrn Dir. Zellweger.
4. Was unsere Vereine im Verkehr mit unserer Ausgleichskasse AHV wissen müssen. Orientierung durch P. Seiler.
5. Betriebsvergleich und Erfahrungsaustausch, Orientierung über die bisherigen Vorarbeiten.
6. Beispiel einer Kalkulationsanalyse und Vorschlag zur Einführung des Kalkulationsvergleichs. Referent: P. Seiler.
7. Bilanzauswertung und Planung in der Praxis. Referat von Kollege Wichser. (Wir behalten uns vor, dieses Referat auf die Frühjahrstagung zu verlegen, falls die Zeit für die Abwicklung der ganzen Traktandenliste nicht ausreichen sollte.)
8. Allfälliges.

Nach Erledigung der Traktandenliste findet im Salle des Vignerons ein gemeinsames Nachtessen statt.

Traktanden für den Sonntag:

08.00 Uhr Besichtigung der Buchhaltung und der Molkerei unseres Vereins in Lausanne.
09.25 Uhr Abfahrt nach Rivaz, wenn möglich mit einem kleinen Extraschiff, sonst per Bahn; Besichtigung der Minoterie coopérative in Rivaz.
12.31 Uhr Abfahrt nach Vevey; gemeinsames Mittagessen in Vevey.

Da diese Tagung mit der Behandlung der Kriegsgewinnsteuer und die mit der AHV zusammenhängenden Fragen äusserst aktuelle Themen behandelt, erwarten wir zahlreiche Beteiligung. Die Herren Verwalter unserer Vereine sind ebenfalls herzlich eingeladen.

Für die Arbeitsgemeinschaft der Buchhalter schweizerischer Konsumvereine,

Der Präsident: **P. Seiler**
Der Aktuar: **J. Güttinger.**

N. B. Es ist nicht leicht, in Lausanne Hotelzimmer zu bekommen. Wir bitten daher alle, welche unserer Tagung beiwohnen wollen, sich bald, spätestens aber bis zum 10. Oktober, an Herrn J. Ryser, chef comptable de la S. c. d. c. Lausanne, av. Beaulieu 7, zu wenden, welcher für die Reservierung der notwendigen Hotelzimmer besorgt sein wird.

Versammlungskalender

12. Oktober 1947.

Kreis V: Herbstkreiskonferenz: Beginn vormittags 9.30 Uhr, im Restaurant «Ochsen», Lenzburg.

Anbauwerk Aarg. Konsumgenossenschaften: Liquidationsversammlung: Beginn 13.30 Uhr, im Restaurant «Ochsen», Lenzburg.

Verbandsdirektion

Die *Coopérative alimentaire et agricole de Mollens et environs*, in Mollens (Valais), ist als neues Mitglied des V. S. K. aufgenommen und dem Kreisverband I zugeteilt worden.

Arbeitsmarkt

Angebot

Wir suchen zu baldigem Eintritt einen jüngeren, intelligenten **Buchhalter.** Bewerber müssen eine gründliche kaufmännische Bildung haben und fähig sein, das Rechnungswesen einer grösseren Konsumgenossenschaft selbständig zu führen. Kenntnisse des genossenschaftlichen Detailhandels sind ebenfalls erwünscht. Wir bieten geeigneten Bewerbern eine interessante, selbständige und gutbezahlte Dauerstellung mit Pensionsberechtigung. Bewerbung mit Zeugnis, Referenzen und Photo sind an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Brugg-Windisch in Brugg zu richten.

Grössere Konsumgenossenschaft in der Ostschweiz sucht jüngeren, bestausgewiesenen **Buchhalter.** Bewerber, wenn möglich mit Praxis in einer Konsumgenossenschaft, wollen ihre Offerte mit Lebenslauf, nebst Beilage von Zeugnisabschriften, Photo, Referenzen und Gehaltsansprüchen unter Chiffre L. F. 149 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2, einreichen.

Wir suchen jüngere, tüchtige **Schuh-Verkäuferin** mit abgeschlossener Berufslehre. Geboten wird gutbezahlte Dauerstelle. Eintritt per sofort oder nach Vereinbarung. Offerten mit Gehaltsansprüchen, Bild, Angaben über bisherige Tätigkeit und Zeugnisabschriften sind zu richten an das Personalbüro des Lebensmittelvereins Zürich, Militärstrasse 8, Zürich 4.

In Konsumgenossenschaft gutausgewiesene **Mitarbeiterin,** der die Hauptkasse und administrative Arbeiten anvertraut werden können. Mindestalter 25 Jahre. Pensionskasse. Handgeschriebene Offerten mit Zeugniskopien, Photo und Lohnansprüchen sind zu richten unter Chiffre A. D. 426 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Gesucht zu baldigem Eintritt **Bäcker-Konditormeister** in gut eingerichtete Konsumbäckerei im Aargau. Es kommen nur Bewerber in Frage, die sich über gründliche Kenntnisse in der Bäckerei und Konditorei ausweisen können. Pensionsberechtigung. Wohnung vorhanden. Offerten mit Zeugniskopien, Referenzen, Photo und Gehaltsansprüchen sind zu richten unter Chiffre U. S. 153 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Gesucht jüngeren **Bäcker-Konditor** zu möglichst baldigem Eintritt in eine aargauische Konsumgenossenschaft. Tüchtiger, anpassungsfähiger Fachmann. Dauerstelle mit Pensionsberechtigung. Offerten mit Zeugniskopien, Photo und Lohnansprüchen sind zu richten unter Chiffre G. R. 154 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Magaziner, selbständig und gewissenhaft, mit mehrjähriger Tätigkeit als Magaziner, sucht verantwortungsvolle Dauerstelle. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre M. G. 150 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

STELLENAUSSCHREIBUNG

Der Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) sucht wegen Pensionierung des bisherigen Amtsinhabers für die Abteilung Presse und Propaganda einen

Chef der Zeitungsadministration

Von den Bewerbern wird verlangt:

Gute Organisationsgabe und Fähigkeit der Personalführung, Beherrschung der deutschen und französischen Sprache in Wort und Schrift; Kenntnisse der italienischen Sprache sind erwünscht.

Die Administration umfasst die genossenschaftlichen Volksblätter in drei Sprachen mit einer Gesamtauflage von 500 000 Exemplaren und zahlreichen Lokalausgaben sowie die genossenschaftlichen Fachblätter des V. S. K. in zwei Sprachen.

Gut ausgewiesene Bewerber mit Erfahrung im Zeitungswesen sind gebeten, ihre Offerte unter Nennung ihres Bildungsganges und ihrer bisherigen Tätigkeit (Zeugniskopien) und unter Angabe der Gehaltsansprüche zu richten an:

Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)
Abteilung Presse und Propaganda
Basel, Thiersteinerallee 14

INHALT:

	Seite
The forgotten factor	613
Die Anstrengungen der privaten Detaillisten	615
Erfahrungen mit den Ladengemeinschaften	618
Besuch aus der Tschechoslowakei	619
Genossenschaftliche Versicherungsfachleute aus den USA in der Schweiz	619
Die Heranbildung junger Verwalter	619
Ein weiteres wohlgelungenes Verkaufslokal	620
Forschungsstelle für Gemeinwirtschaft	621
Preise und Löhne an der oberen Grenze	621
Verschiedene Tagesfragen	622
Kurze Nachrichten	622
Auf Du und Du mit Ihren Waren!	623
Ladendiebe und Betrüger	624
Es sind die Kleinigkeiten, die entscheiden	625
Die Seite der Ehemaligen	626
Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz: Einladung zur ordentlichen Herbstversammlung	627
Verein schweiz. Konsumbäckermeister: Ausserordentliche Generalversammlung	627
Kreis VIII: Ausbildungskurs für Schuhwaren-Verkäuferinnen	627
Arbeitsgemeinschaft der Buchhalter schweiz. Konsumvereine: Einladung zur Arbeitstagung	627
Versammlungskalender	628
Verbandsdirektion	628
Arbeitsmarkt	628